

AKSARAY ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ  
DERGİSİ

*ÖYLE İSTİYORUM Kİ, TÜRK DİLİ BİLİM YÖNTEMLERİYLE  
KURALLARINI ORTAYA KOYSUN VE HER DALDA YAZI YAZANLAR, BÜTÜN  
TERİMLERİYLE ÇOĞUNLUĞUN ANLAYABİLECEĞİ GÜZEL, AHENKLİ  
DİLİMİZİ KULLANSINLAR.*

*H. Mustafa B.*

**AKSARAY ÜNİVERSİTESİ**  
**İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| <b>Derginin Sahibi:</b>        | Prof. Dr. Hatim ELHATİP, Dekan V.<br>AKSARAY ÜNİVERSİTESİ İktisadi ve İdari Bilimler<br>Fakültesi Adına  |
| <b>Editörler:</b>              | Yrd. Doç. Dr. M.Yılmaz İÇERLİ<br>Yrd. Doç. Dr. Harun YENİÇERİ  |
| <b>Editör Yardımcıları:</b>    | Arş. Gör. Dr. M. Halit YILDIRIM<br>Arş. Gör. Dr. Mehmet AKINCI   |
| <b>Yayın Kurulu:</b>           | Doç.Dr. Himmet KARADAL<br>Yrd. Doç.Dr. Dilek Arzu AKOLAŞ<br>Yrd. Doç.Dr. Tülay YENİÇERİ<br>Yrd. Doç.Dr. Turgut DEMİRTEPE<br>Yrd. Doç.Dr. Oktay ALKUŞ<br>Yrd. Doç.Dr. Eyyup YARAŞ |
| <b>Yayın Kurulu Sekreteri:</b> | Arş. Gör. Abdulkadir ÇETİN   |

**DANIŞMA KURULU**

|                              |                              |
|------------------------------|------------------------------|
| Prof. Dr. Ercan BAYAZITLI    | ANKARA ÜNİVERSİTESİ SBF      |
| Prof. Dr. Ali ÇAĞLAR         | HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ       |
| Prof. Dr. Metin Kamil ERCAN  | GAZİ ÜNİVERSİTESİ            |
| Prof. Dr. Hasan Kürşat GÜLEŞ | SELÇUK ÜNİVERSİTESİ          |
| Prof. Dr. Mustafa GÜNEŞ      | DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ     |
| Prof. Dr. A. Argun KARACABEY | ANKARA ÜNİVERSİTESİ SBF      |
| Prof.Dr. Mehmet Baha KARAN   | HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ       |
| Prof. Dr. Turalay KENÇ       | BRADFORD ÜNİVERSİTESİ        |
| Prof. Dr. Özlem ÖZKANLI      | ANKARA ÜNİVERSİTESİ SBF      |
| Prof.Dr. Halil SARIARSLAN    | BAŞKENT ÜNİVERSİTESİ         |
| Prof. Dr. Zekai ŞEN          | İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ |
| Prof. Dr. Mahmut TEKİN       | SELÇUK ÜNİVERSİTESİ          |
| Prof.Dr. Erdi TELATAR        | HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ       |
| Prof. Dr. İ. Burhan TÜRKŞEN  | TOBB ETÜ                     |
| Prof. Dr. Elif SONSUZOĞLU    | İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ        |
| Prof.Dr. Özcan YENİÇERİ      | NİĞDE ÜNİVERSİTESİ           |
| Prof. Dr. Süleyman YÜKÇÜ     | DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ     |

Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi yılda iki defa yayımlanan hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanmak üzere gönderilen makaleler yayımlansın veya yayımlanmasın geri gönderilmez. Dergide yayımlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazar(lar)ına aittir.

**Yazışma Adresi:**

T.C. Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergi Yayın Kurulu Başkanlığı Adana Yolu Üzeri  
68100 Kampus AKSARAY  
Tlf: 0 382 215 66 92  
e-posta: [ibfdergi@aksaray.edu.tr](mailto:ibfdergi@aksaray.edu.tr)  
ISSN: 1308-7525



## HAKEM LİSTESİ

|                             |                           |
|-----------------------------|---------------------------|
| Prof.Dr. Ramazan AKTAŞ      | TOBB ETÜ                  |
| Prof.Dr. Feyzullah EROĞLU   | Pamukkale Üniversitesi    |
| Prof.Dr. Sabahat BAYRAK KÖK | Pamukkale Üniversitesi    |
| Prof.Dr. Seha SELEK         | Dokuz Eylül Üniversitesi  |
| Prof.Dr. Berna TANER        | Dokuz Eylül Üniversitesi  |
| Prof.Dr. Öcal USTA          | Dokuz Eylül Üniversitesi  |
| Prof.Dr. Şenay ÜÇDOĞRUK     | Dokuz Eylül Üniversitesi  |
| Prof. Dr. Nurel ÜNER        | Dokuz Eylül Üniversitesi  |
| Doç. Dr. Yücel ACAR         | Onsekiz Mart Üniversitesi |
| Doç.Dr. G. Cenk AKKAYA      | Dokuz Eylül Üniversitesi  |
| Doç.Dr. Orhan ÇELİK         | Ankara Üniversitesi SBF   |
| Doç. Dr. Kadir GÜRDAL       | Ankara Üniversitesi SBF   |
| Doç.Dr. Hilal ONUR İNCE     | Hacettepe Üniversitesi    |
| Doç.Dr. Yalçın KARATEPE     | Ankara Üniversitesi SBF   |
| Doç.Dr. Kamer KASIM         | İzzet Baysal Üniversitesi |
| Doç.Dr. İbrahim KAYA        | Onsekiz Mart Üniversitesi |
| Doç.Dr. İpek Deveci KOCAKOÇ | Dokuz Eylül Üniversitesi  |
| Doç.Dr. F. Akın KOÇAK       | Ankara Üniversitesi SBF   |
| Doç. Dr. Mehmet MARANGOZ    | Onsekiz Mart Üniversitesi |
| Doç.Dr. Nagihan OKTAYER     | İstanbul Üniversitesi     |
| Doç. Dr. Fırat PURTAŞ       | Gazi Üniversitesi         |
| Doç.Dr. Güven SAYILGAN      | Ankara Üniversitesi SBF   |
| Doç.Dr. Türker SUSMUŞ       | Ege Üniversitesi          |
| Doç.Dr. Famil ŞAMİLOĞLU     | Aksaray Üniversitesi      |
| Doç.Dr. Vahap TECİM         | Dokuz Eylül Üniversitesi  |
| Doç.Dr. Aydın ULUCAN        | Hacettepe Üniversitesi    |
| Doç. Dr. Kaan YARALIOĞLU    | Dokuz Eylül Üniversitesi  |
| Doç. Dr. Hüseyin KALYONCU   | Melikşah Üniversitesi     |
| Doç. Dr. Tuncay ÇELİK       | Niğde Üniversitesi        |
| Yrd. Doç.Dr. Alper ÖZER     | Ankara Üniversitesi SBF   |
| Yrd. Doç.Dr. İsmail AKBAL   | Aksaray Üniversitesi      |
| Yrd. Doç.Dr. H.Bader ARSLAN | Ankara Üniversitesi SBF   |

|                                   |                               |
|-----------------------------------|-------------------------------|
| Yrd. Doç. Dr. Murat CANITEZ       | Aksaray Üniversitesi          |
| Yrd. Doç. Dr. H.Ebru ERDOST ÇOLAK | Ankara Üniversitesi SBF       |
| Yrd. Doç Dr. Yavuz DEMİREL        | Aksaray Üniversitesi          |
| Yrd. Doç.Dr. İbrahim DURAK        | Pamukkale Üniversitesi        |
| Yrd. Doç.Dr. İsmail GÖKDENİZ      | Kırıkkale Üniversitesi        |
| Yrd. Doç.Dr. Kenan GÜLLÜ          | Erciyes Üniversitesi          |
| Yrd, Doç.Dr. S. Burak HAŞILOĞLU   | Pamukkale Üniversitesi        |
| Yrd. Doç.Dr. Korhan KARACAOĞLU    | Nevşehir Üniversitesi         |
| Yrd. Doç Dr. Havva KÖK            | Hacettepe Üniversitesi        |
| Yrd. Doç.Dr. Ali Cengiz KÖSEOĞLU  | Karadeniz Teknik Üniversitesi |
| Yrd. Doç.Dr. S. Sami TAN          | Onsekiz Mart Üniversitesi     |
| Yrd. Doç.Dr. Nurullah UMARUSMAN   | Aksaray Üniversitesi          |
| Yrd. Doç.Dr. İlhami YÜCEL         | Erzincan Üniversitesi         |
| Öğretim Gör. Dr. Sibel SELİM      | Celal Bayar Üniversitesi      |



## SUNUŞ

İçinde bulunduğumuz yüzyılı bilgi çağı olarak adlandırdığımız bu günlerde, Üniversitemizin İktisadi ve İdari Bilimler Fakülte'sinin dergi çıkarmaya başlaması şahsım ve üniversitemi mutlu etmektedir.

Günümüzde sadece bilginin üretilmesi değil geniş kitlelere iletilmesi, kalıcı ve güvenli bir şekilde saklanması ve istenildiğinde süratle ulaşılabilmesi de önem taşımaktadır. Bunların yanı sıra bilginin güvenilirliği ve istenen standartlara uyması, kalitesi de sağlanması gereken unsurlar arasında yer almaktadır.

Son on yılda bilimsel dergilerin sayısı logaritmik bir şekilde artma eğilimi göstermiştir. Diğer bir deyişle üretilen bilginin hedef kitleye ulaşmasında en hızlı yol olan akademik nitelikli dergilerin, ancak bazı şartları sağladıkları takdirde yararlı olacağı bir gerçektir.

Bu tür dergilerde yayımlanacak bilimsel yazılar büyük oranda araştırma niteliğinde olmalı, olgu sunumu ve derlemeler daha az yer tutmalıdır. Makaleler alanın hakemleri tarafından incelenmeli ve derginin önceden belirlediği temel ölçütler yönünden değerlendirmeye tabi tutulmalıdır. Aynı zamanda makalelerde, ilgili etik kurulların görüşü de alınmalı ve özellikle bilimsel etiğe aykırı davranılmamalıdır.

Dergimizin tüm bu özellikleri taşıdığından emin olarak ileriki dönemlerde uluslar arası indekslerce taranan ve bilim dünyasının yararlı ve kalıcı bir üyesi olmasını dilerim.

Bu vesileyle, akademisyenlere araştırmalarını dergimizde yayınlanmak üzere göndermeleri için çağrıda bulunmak isterim.

Derginin hazırlanmasında başta editörleri olmak üzere yayın kurulu üyelerine ve emeği geçen herkese teşekkür ederim.

Saygı ve Sevgilerimle

Prof. Dr. Necdet SAĞLAM  
Aksaray Üniversitesi Rektörü





## DEKANDAN MESAJ

Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi makalelerini saygın hakemlerce seçilen, bilimsel standartları yüksek, sürekliliği sağlanmış ve bilimsel saygınlığa sahip bir fakülte dergisi kimliği kazandırmak hedefi ile yayımlıyoruz. İlk sayımız, bu yolda attığımız ilk somut adımın ürünü olarak bizlere büyük bir heyecan ve keyif veriyor.

Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, genel anlamda sosyal bilimler, daha özelinde; iktisat, işletme, kamu yönetimi, siyaset bilimi ve maliye bilim alanlarıyla yakından ilgili, felsefe, psikoloji, sosyoloji, hukuk ve iletişim disiplinlerinden de yazılara açık olacaktır. Bilim dünyasında örnekleri hızla çoğalan çok-disiplinli çalışmaların bizim dergimize de büyük zenginlik katacağına inanıyor ve bu tür çalışmalarını dergimize davet ediyoruz.

Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi'ni yayıma hazırlarken bizi yönlendiren başlıca etken, özellikle sosyal bilimler alanında, Türkiye'deki akademisyenlerin bilimsel çalışmalarını yerli ve yabancı akademisyenlerle paylaşmalarına imkân tanıyan, "bilimsel saygınlığı" kabul görmüş, "okunan", "sürekliliği sağlanmış" ve "ulusal/uluslararası dizinlerce taranan", nitelikli periyodik yayınlara duyulan şiddetli ihtiyaçtır. Bu ihtiyacı karşılamak üzere gerçekleştirilen bilimsel yayınlar, üniversitelerin en önemli işlevlerinin ve başardıkları ölçüde gurur duyacakları eserlerinin başında geliyor. Bu nedenle bilimsel nitelikli fakülte dergisi yayımlamanın hiç bitmeyecek ve bitmemesi gereken bir coşku olduğuna inanıyoruz.

Saygılarımla

Prof.Dr. Hatim ELHATİP



## İÇİNDEKİLER

|   |         |
|---|---------|
| Destinasyonda İmaj Oluşturma Süreci.....  | 1-14    |
| Hakan AKYURT - Lütfi ATAY   |         |
| Avrupa Birliği ve E-Devlet Öncelikleri Açısından CBS Tabanlı Değerleme<br>Haritalarının Üretimi.....                                  | 15-28   |
| Çağatay ULUÇAY - Vahap TECİM  |         |
| Marka Değerinin Hesaplanmasında Gelir Temelli Yaklaşımlara<br>Bir Alternatif: Hiroshi Yöntemi ve İMKB Tekstil Sektörü Uygulaması..... | 29-40   |
| Osman Barlas BURSALI  |         |
| Avrupa Birliği'nde İçerden Öğrenenlerin Ticareti İle İlgili<br>Hukuki Düzenlemeler.....   | 41-56   |
| Şebnem Meral BAKKALCI   |         |
| Organizasyonlarda Üst Düzey Yöneticilerin Karar Süreçlerinden Faydalanma<br>Problemleri ve Kısıtlar Teorisi Yaklaşımı ile Çözümü..... | 57-72   |
| Ömür DALAN - Kaan YARALIOĞLU  |         |
| Türkiye'deki Konutların Kira Değerinin Analizi.....   | 73-90   |
| Sibel SELİM - Ayça DEMİRBİLEK   |         |
| Yurtdışına Doğrudan Yatırım Yapan Türk İşletmelerinde<br>Strateji-Yapı İlişkisi.....  | 91-132  |
| Mehmet Halit YILDIRIM- H.Ebru ERDOST ÇOLAK  |         |
| Muhafazakârlık ve Değişim: Değişime Direniş mi Yoksa İhtiyatlı Değişimi<br>Savunmak mı?.....  | 133-148 |
| Mehmet AKINCI   |         |
| KKTC Kentsel Politikası Üzerine Bir Değerlendirme.....  | 149-161 |
| Deniz İŞÇIOĞLU  |         |
| Temporal Causality Between Population And Income In Turkey:<br>An Ardl Bounds Testing Approach.....                                   | 162-176 |
| Munise ILIKKAN ÖZGÜR –Bilal SAVAŞ   |         |



## DESTİNASYONDA İMAJ OLUŞTURMA SÜRECİ

Hakan AKYURT\*  
Lütfi ATAY\*\*

### ÖZET

*Destinasyon imajı ile ilgili yapılan akademik çalışmalarda ortak bir imaj tanımı ortaya konulamamakla birlikte, destinasyon gelişimi ve pazarlama stratejileri için imajın vazgeçilmez bir faktör olduğu konusunda akademisyenlerin görüş birliği içerisinde olduğu görülmektedir. Destinasyon imajını inceleyen araştırmalarda ifade edilen temel nokta, imajın oluşmasında algıya, bilgiye ve etkinliğe dayalı değerlendirmelerin rol oynadığı yönündedir. Destinasyon imajı, tatil yeri seçimine karar verme aşamasında önemli bir faktör olarak kabul edilmektedir. Derleme niteliğindeki bu çalışmada, öncelikle destinasyon ve destinasyon imajı kavramları üzerinde durulmuş, daha sonra da destinasyon imajı oluşturma süreci ve süreci etkileyen faktörler değerlendirilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Destinasyon imajı, İmaj Oluşturma, Turizm

### ABSTRACT

*Academics agree that image is necessary factor for destination improvement and marketing strategies although a common image description was not made in the academic papers about destination image. The common point shared by papers focusing on image of destination is that evaluations based on perception, knowledge and sufficiency play role in the formulation of image. Image of destination is accepted as an important factor at the stage of decision making to choose destination for holiday. This study is a literature review and it focuses firstly on concepts of destination and destination image and then the process of creating destination image and the factors affecting process are evaluated.*

**Keywords:** Destination image, Creating image, Tourism

## 1.GİRİŞ

İnsanların seyahat alışkanlıklarında destinasyon konusu, seyahat eğilimlerinin şekillenmesine etki eden önemli bir faktördür. Turistler, destinasyonlarda farklı özelliklerin ve ihtiyaçlarını karşılayacak hizmetlerin bulunmasına önem vermekte ve nihai kararlarını bu özellikler etkilemektedir. Destinasyonun birçok farklı tanımı yapılmakla birlikte (Atay, 2003; 26) ortak bir tanım olarak “turistler tarafından ziyaret edilen ve diğer bölgelerden farklı özellikler barındıran yerler” olarak ifade etmek mümkündür (Çağatay ve Sezgin, 2005;162). Tosun ve Jenkins da (1996;520) destinasyonu, “ülke bütününden küçük

---

\* Yrd. Doç.Dr., Mustafa Kemal Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu

\*\* Yrd.Doç.Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu

ve ülke içindeki pek çok kentten büyük, insan beyninde belli bir imaja sahip markalaşmış ulusal bir alan olarak önemli turistik çekiciliklere, çekim merkezlerine, festivaller, karnavallar gibi çeşitli etkinliklere, bölge içinde kurulmuş iyi bir ulaşım ağına, gelişim potansiyeline, dahili ulaşım ağıyla bağlantılı bölgeler arası ve ülke düzeyinde ulaşım olanaklarına ve turistik tesislerin gelişimi için yeterli coğrafi alana sahip bir bölge” olarak tanımlanmaktadır.

Bir bölgenin turistik cazibe alanı olması için, turistlerin tüm beklentilerini, altyapı imkânlarını ve doğal farklılıkları bünyesinde bulundurması gerekmektedir. Ayrıca, turist algılamalarına cevap verecek nitelikte bir bölge imajının oluşturulması destinasyonun sürdürülebilir bir yapıya kavuşmasını sağlamada etkili olacaktır. İmaj ise tek başına birçok faktörden oluşan bir yapıya sahip olmakla birlikte, destinasyon seçiminin belirlenmesinde çok önemli etkisi olan bir kavramdır.

## 2.DESTİNASYON İMAJI

Akademik alanlarda yapılan çalışmalarda imaj; “durum, yer, kişi ve nesnelere hakkında bireylerin zihinlerinde canlandırdıkları, algılamalarına ve tavırlarına etki eden psikolojik ve sosyal nitelikli bir kavram” (Baloğlu, 1997;33) olarak ifade edilmektedir. Farklı alanlarda yapılan çalışmalarda imajın kullanım alanları, imajın birçok özelliğinden dolayı farklılıklar gösterebilmektedir. Bazı yazarlar imaj kavramına olumlu ve olumsuz anlamlar yüklemektedir (Robins, 1999;26). Konuya olumsuz yaklaşanlar, imajın dünyadaki olayların gerçekliğini önlemek, reddetmek ve inkâr etmek için kullanıldığını ifade etmektedir. İmaj, yapay özellikler ya da davranış biçimleri sergilenerek sahtekârlık ve göz boyama aracı olarak da görülmektedir (Göksel ve Yurdakul, 2002;198).

Kavrama olumlu yaklaşan anlayışta ise, imajın bir yanıltma aracı değil bir portre sunum işlemi olduğu ifade edilmektedir. İmajın genel amacının, insanların zihinlerini bunaltmak ve gerçeklerin algılanmasını önlemek olmadığı savunulmaktadır (Safir ve Tarrant, 1992;130).

İmaj konusunda olumlu veya olumsuz yaklaşımlar olsa da, imaj her sektördeki bütün işletmeler ve insanlar için son derece önemli bir konu olduğu kaçınılmaz bir gerçektir. Sadece insan veya kuruluşlar için değil, ülke ve destinasyon imajları bile günümüz rekabet koşullarında önem kazanmıştır. Ülkeler, insanlar veya kuruluşlar olumlu bir imaj yaratmak için maddi ve manevi çaba içerisine girmişlerdir. Özellikle turizm alanında olumlu bir imaj yaratabilmek, turizmin genel özelliğinden dolayı diğer sektörlerle göre daha kapsamlı ve stratejik bir planlamayı gerektirmektedir.

Turizm açısından ele alındığında imaj, turizm sektöründe sunulan mal ve hizmetler bütünüün insanlar tarafından algılamaları sonucu ortaya çıkan bir kavram olarak görülebilir. Ancak, destinasyon imajı sadece sunulan mal ve hizmetle sınırlı kalmayıp bütün destinasyon özelliklerini kapsayan bir faktör olarak görülmektedir. Turistlerin satın alma tercihlerinin ve memnuniyet düzeylerinin belirlenmesinde en önemli unsurun destinasyon imajı olduğu söylenebilir. Potansiyel turistlerin destinasyon ile ilgili sahip oldukları imaj, o destinasyonun geleceğini belirleyen ana unsur olarak kabul edilebilir.

Destinasyon imajı, “bir bölge hakkında kişilerin inançları, etkileşimleri ve fikirleri toplamı” (Taşçı, 2003;21) şeklinde ifade edilmekte birlikte, “zaman içerisinde farklı kaynaklardan elde edilen bilgiler sonucu oluşan algılamalar ve inançlar bütünü” (Gallarza ve diğ., 2001;56) olarak da tanımlanmaktadır. Bir başka tanımda ise, “herhangi bir bölge ile ilgili algılamalar, bilgi, his ve düşünceler bütünü” olarak da açıklanmaktadır (Gartner, 1993;191). Bugüne kadar destinasyon imajı ile ilgili yapılan akademik çalışmalarda ortak bir imaj tanımı ortaya konulamamakla birlikte, akademisyenlerin destinasyon imajının, destinasyon gelişimi ve pazarlama stratejileri için vazgeçilmez bir faktör konumunda olduğu yönünde görüş birliği içerisinde olduğu görülmektedir (Grosspietsch, 2006;226).

Destinasyon imajını inceleyen araştırmacıların ortak araştırmalarında ifade ettikleri temel nokta, imajın oluşmasında algısal, bilişsel ve etkin değerlendirmelerin rol oynadığı gerçeğidir. Destinasyon imajı, tatil yeri seçiminde karar verme aşamasında önemli bir faktör olarak kabul edilmektedir. Bu nedenden dolayı özellikle 1990 yılı sonrasında destinasyon imajı ile ilgili çalışmalar artmış ve bu çalışmalarda aşağıdaki konular üzerinde yoğunlaşma olmuştur (Baloglu ve McCleary, 1999;868):

- İmaj değişiminde zamansal etkiler,
- İmaj ve seyahat arasındaki ilişkiler,
- Destinasyon imajının ölçümü veya imajın derecesini etkileyen faktörler,
- Turistin destinasyona uzaklığı, coğrafi konumu ve imaj ilişkisi,
- Önceki ziyaretlerin güncel algılamalara etkisi,
- Turistin algıladığı imaj ve destinasyonların yaymaya çalıştıkları imaj arasındaki farklar,
- Destinasyon imajı ve turistin sosyo-demografik profili arasındaki ilişkiler.

Turistlerin satın alma tercihlerinin ve memnuniyet düzeylerinin belirlenmesinde en önemli unsurdan birisi destinasyon imajıdır. Potansiyel turistlerin destinasyon ile ilgili sahip oldukları imaj, o destinasyonun geleceğini belirleyen ana unsur olarak kabul edilebilir. Turizm ürünü soyut ve birbirine benzer olduğu için destinasyonlar arası rekabet imajlar aracılığı ile gerçekleşmektedir. Turist davranışları seyahat öncesinde, seyahat sırasında ve seyahat sonrasında

olmak üzere üç aşamada değerlendirilmektedir. Destinasyon imajı; seyahat öncesi satın alım kararlarının verilmesini, destinasyondaki deneyim durumunu ve bu deneyimin değerlendirilmesi ile seyahat sonrasında davranışların ve niyetin şekillenmesine yardımcı olmaktadır (Fu-Chen, 2007;1).

Turizm imajı araştırılırken sadece kişilerin algılamalarına yönelik çalışmalar değil, destinasyonların özelliklerine yönelik çalışmalar da yapılmaktadır. Destinasyonun, diğer rakip bölgelere göre kuvvetli ve zayıf yönleri tespit edilerek, imaj yapısının destinasyonun özelliklerine göre uygun duruma getirilmesi gerekmektedir. Bu nedenle, imaj oluşum sürecinin tespiti önem kazanmaktadır. Destinasyonun gerektirdiği uygun imajın ortaya çıkarılması ve turistlerin algılamalarında yer edinebilmesi için destinasyonda etkin bir imaj oluşum sürecinin uygulanması gerekir (Akyurt, 2008;96). Destinasyonların farklı veya aynı özelliklere sahip olması her destinasyon için değişkenlik gösteren bir imaj oluşum sürecinin oluşturulmasını zorunlu hale getirmektedir. Aksi takdirde destinasyonların birbirleriyle rekabet edebilme ve turistlerin zihinlerinde farklı imaj oluşumunu sağlamaları mümkün olmayacaktır.

### **3.DESTİNASYONDA İMAJ OLUŞUM SÜRECİ**

İmaj oluşumu, özellikle modern toplum anlayışının başladığı 19.yüzyıl sonlarından itibaren ortaya çıkmış ve 20.yüzyıl sonlarından itibaren bir sanayi haline dönüşmeye başlamıştır. Ülkelerin, işletmelerin, kişilerin olumlu ve farklı bir imaj oluşturma çabaları uzman işletmelerin ve kişilerin ortaya çıkmasına neden olmuştur (Emir, 1996; 34). İmaj oluşumunu bilgilenme düzeyi, sahip olunan yargılar ve sunulan olanaklar-hizmetler olmak üzere üç grupta toplayabiliriz. Bireyin bilgilenme düzeyi, farklı iletişim kanalları ve süreçlerinden elde edilen bilgi ve verileri içermektedir. Bu üç öğenin bireyin zihninde algılama süzgecinden geçmesi ile imaj oluşumunun bireyler için oluştuğu söylenebilir (Tolungüç, 2000; 25).

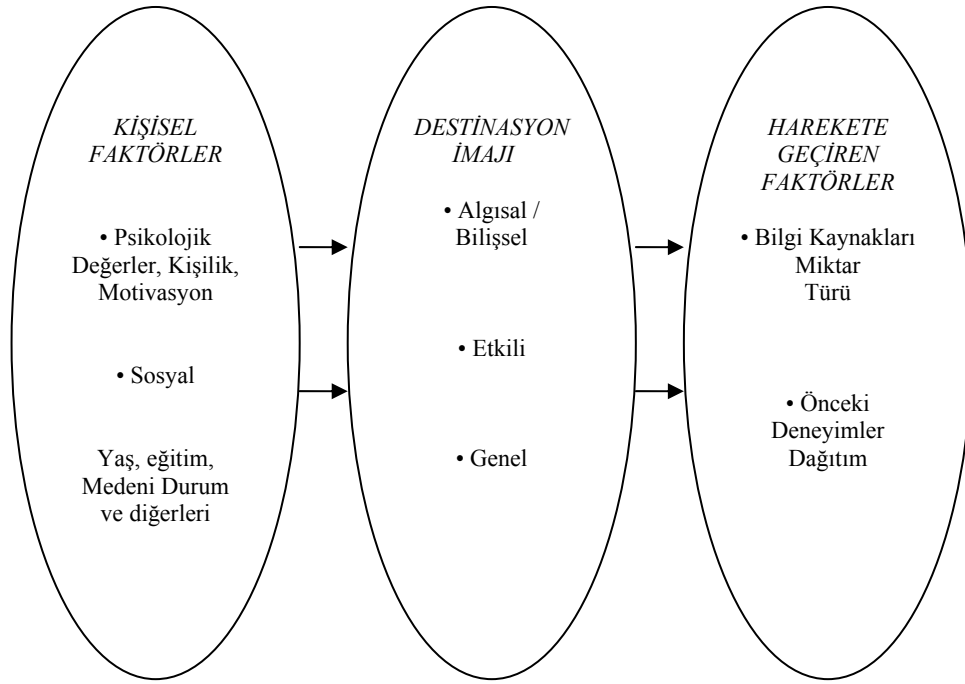
Destinasyon imajının oluşumunda ise, kişilerin algılamalarına yönelik çalışmalar gerektirmektedir. İnsanların davranış biçimleri, düşünceleri ve bilgi birikimleri farklılıklar gösterdiği için destinasyonlara yönelik olarak yapılacak imaj araştırma ve çalışmaları da her destinasyona göre farklılıklar gösterecektir. Destinasyonların sahip olduğu özelliklerin imaj yanıtlarına neden olması, imajın kişilerin imaj algılamalarını etkilemesi, bazen farklı unsurları dikkate alınarak araştırılması gerektiğini ortaya koymaktadır (Baloğlu ve Brinberg, 1997;11).

Akademik çalışmalar sonucu destinasyon imajının oluşumuna etki eden faktörleri ortaya koymaya çalışan araştırmacılar genel olarak, ziyaret eden kişilerin sosyal ve psikolojik davranışları sonucu seyahat ettikleri yerler ile ilgili imaj kararlarını verdiklerini belirtmektedirler. Destinasyon imajının oluşumunda



turistlerin satın alma davranışları, seyahat tatmini ve tatminsizlikleri gibi faktörlerden oluşan turist davranışları önem arz etmekle birlikte, ziyaretçilerin kişiliklerinin etkisi olduğu kadar, bilgi kaynaklarının kullanımının ve daha önceki deneyimlerin etkisinin de oldukça önemli olduğu ortaya koyulmaktadır.

Destinasyon imajının oluşmasında farklı görüşler ortaya çıkmış olsa da, genel olarak iki önemli faktörden söz etmek mümkündür. Destinasyon imajı, sosyal ve psikolojik özellikler içerisinde dış uyarıcılar ile fiziksel objelerden etkilenmektedir. İmajın, kişisel ve hareketlendirici faktörlerden etkilenerek oluştuğu belirtilmektedir. Destinasyon imajı oluşumunun genel olarak çerçevesini Baloğlu ve McCleary aşağıdaki şekil ile açıklamaktadır.



**Şekil 1:** Destinasyon İmajı Oluşturulmasında Genel Çerçeve

**Kaynak:** (Baloğlu Ş. ve McCleary, K.W. ,1999;870)

Baloğlu ve Brinberg, destinasyon imajının oluşumunda genel olarak kişisel faktörlerin, imajın zihinde algılanmasını etkilediğini ve bunun sonucu olarak harekete geçiren faktörlerin devreye girdiğini ifade etmektedir. Bu yaklaşım birçok araştırmacı tarafından kabul görse bile, destinasyon imajının oluşmasında birbirinden farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu yaklaşımlardan biri ise, Echtner tarafından uygulanan modeldir. Diğer modellerle benzerlik göstermekle birlikte,

imaj oluşumunda bilgi kaynaklarının önemine yer verilmektedir. Seyahat deneyimlerinin ve bilgi kaynaklarının turistlerin destinasyon imajı hakkında verdikleri kararlarda öncelikli olarak etkili olduğunu belirtmektedir. Echtner'in yedi aşaması aşağıda verilmektedir (Echtner, 1991;5):

- 1 – Tatil deneyimiyle ilgili imajların zihinde oluşması
- 2 – Zihinde biriken imajların daha fazla bilgi ile şekillenmesi
- 3 – Tatil yapma kararının verilmesi
- 4 – Turizm bölgesine seyahat etme
- 5 – Turizm bölgesine katılım
- 6 – Eve dönüş
- 7 – Seyahat deneyimine bağlı olarak imajın şekillenmesi

Bu yedi aşama içerisinde; tatil deneyimi fikrinin zihinde oluşumu, bilgilerin şekillenmesi ve seyahat deneyimine bağlı olarak imajın şekillenmesi aşamalarında imajın oluşumu gerçekleşecektir. İlk iki aşamada oluşan imaj, birincil veya ikincil kaynaklar sonucu ortaya çıkmaktadır. Son aşamada oluşan imaj ise, turistin kendi seyahat tecrübeleri sonucu oluşacak imajdır. Echtner, birinci aşamadaki imaja doğal imaj, ikinci aşamada oluşan imaja ise teşvik edilen veya uyarılmış (induced) imaj adı vermiş ve imaj oluşumunda bilgi kaynaklarının önemine yönelik ifadelerde bulunmuştur.

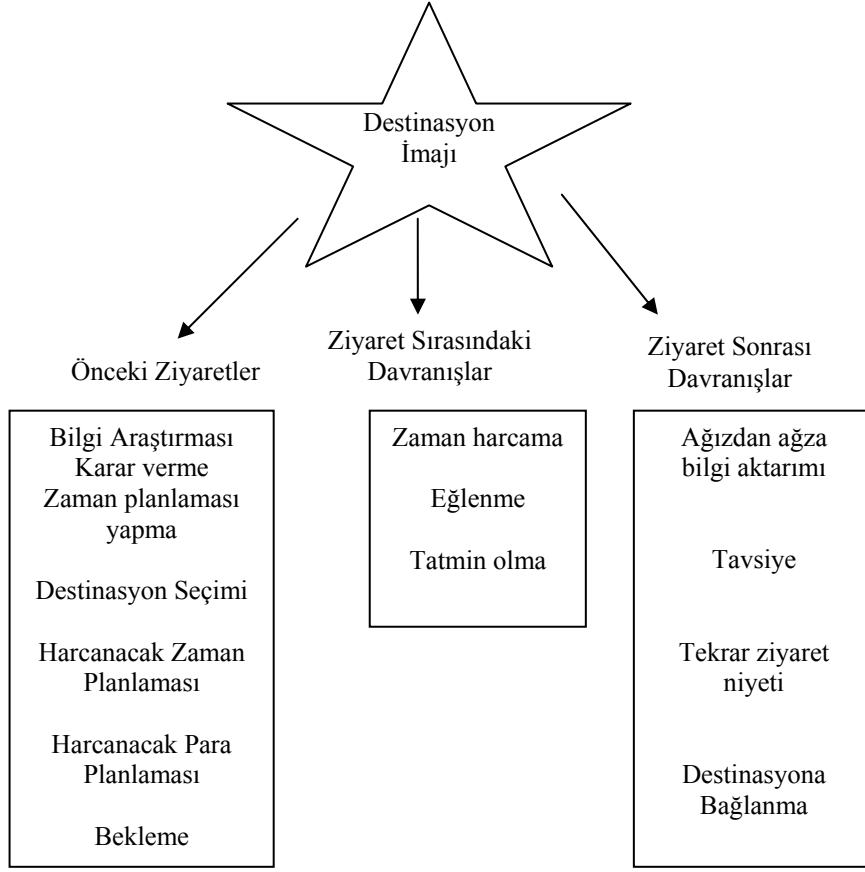
Destinasyon imajı oluşumunda bir başka yaklaşım da Gunn (1994;255) tarafından basamak teorisi ile ifade edilmektedir. Bu teori, destinasyonların imajının ziyaretten önce ve sonra farklı olacağını savunmaktadır. İmajın, potansiyel ziyaretçiler, ziyaret etmemiş olanlar, ilk kez ziyaret edenler ve tekrar ziyaret eden turistlerde farklı olarak şekillenebileceği ve turizme katılan kişilerin, seyahate karar verme aşamasından dönüş aşamasına kadar olan süreçte farklı imaj ile karşılaşacağı ifade edilmektedir. Gunn tarafından oluşturulan imaj oluşum süreci Tablo 1'de gösterilmektedir.

**Tablo 1:** İmaj Oluşumunda Basamak Teorisi



**Kaynak:** (Clare A.Gunn, 1994; 255).

İmaj oluşumunda turistlerin davranış biçimlerinin etkili olduğu ve daha önce yaptıkları ziyaretlerin bu davranışlarını şekillendirdiği görülmektedir. Murphy ise, destinasyon imajının oluşumunda turist davranışlarını seyahat öncesi, seyahat sırasında ve seyahat sonrasında olmak üzere üç grup altında toplayarak ele almıştır. Destinasyon imajının bu aşamalar içerisinde davranışları etkileyerek, imaj oluşumunun gerçekleştiğini ortaya koymaktadır. İmaj oluşumu Şekil 2’de verilmektedir.



**Şekil 2:** İmaj Oluşumunda Turist Davranış Biçimleri

**Kaynak:** (L.Murphy, 1999; 25).

Davranış biçimlerinin destinasyon imajı oluşumuna etkisini anlatan Murphy, seyahat öncesi turistlerin davranış biçimlerini tespit etmeye çalışmaktadır. Seyahat sırasında ve seyahat sonrasında turistlerin nasıl davrandıklarını göstermeye çalışmakta ve imaj oluşumunda turistlerin hangi davranış kalıplarını sergileyebileceğini ortaya koymaktadır. Bu sayede, imaj oluşumunda davranışların etkisinin önemini vurgulamaya çalışmıştır.

Destinasyon imajı oluşumunun hangi faktörlerden meydana geldiğini belirlemek, turistik talebin belirlenmesinde önemli rol oynamaktadır. Bu nedenle araştırmacılar tarafından her destinasyonun özelliklerine uygun imaj faktörlerinin belirlenmesine yönelik olarak çalışmalar yapılmaktadır. Destinasyon imajının oluşumu bazı araştırmacılar tarafından farklı modeller çerçevesinde ele alınmış olsa da, genel olarak bilgi kaynakları, turist davranışları ve algılamaları üzerinde durulmaktadır. Bu faktörler genel olarak aynı özellikleri bünyesinde barındırıyor

olsa bile, turistik destinasyonların özellikleri imaj oluşum süreçlerini etkileyen birbirinden farklı faktörlerin ortaya çıkmasına yol açmaktadır.

### **3.1. Destinasyon İmajı Oluşum Sürecini Etkileyen Faktörler**

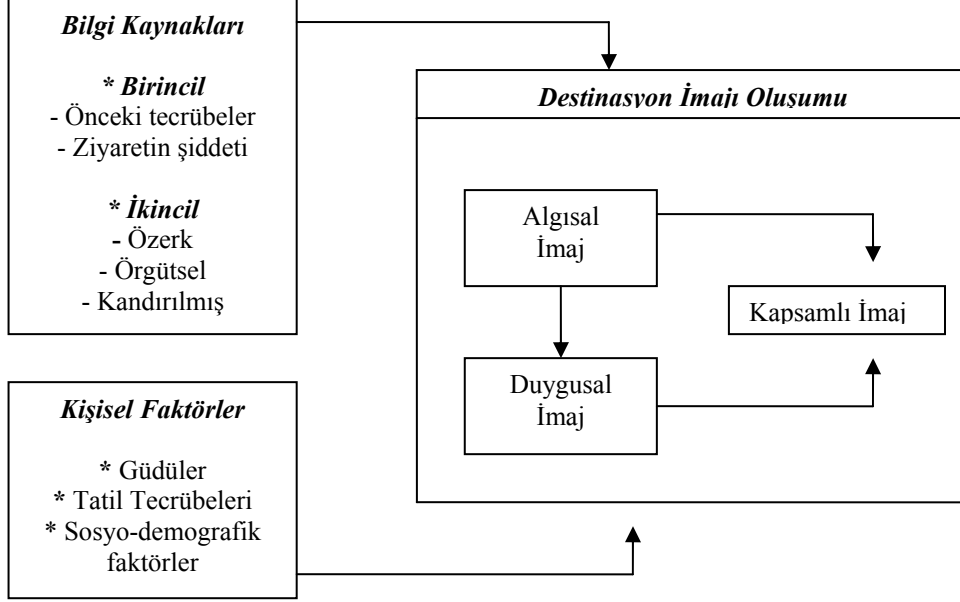
Ülkenin genel durumu, yerel halkın yapısı, alt ve üstyapı yeterliliği, psikolojik ve sosyal durum gibi faktörler destinasyon imajının oluşmasında etkili olmaktadır. Özellikle turistlerin davranış biçimleri ve zihinlerinde oluşturdukları bilgiler imajın şekillenmesine yön vermektedir. Diğer değişkenler ile birlikte imajı etkileyen faktörler içerisinde kullanılan pazarlama araçları önemlidir. Olumlu imajı sürdürülebilir kılmak, olumsuz imajı ise olumlu şekle dönüştürmek etkin pazarlama araçlarının kullanımını gerektirmektedir. Destinasyon imajını doğrudan etkileyen bir dış etken olarak pazarlama araçlarının kullanımı, turizm bölgesi imajı açısından rekabet ortamında gereklilik arz etmektedir.

Destinasyon imajı ile ilgili olarak yapılmış olan çalışmalar, imajın bağımsız birçok değişkenden etkilendiğini göstermektedir. Bu etkenler, turistlerin tatil kararlarını vermesinde ve tatil yeri seçimi kararlarını almalarında doğrudan etkili olmaktadır. En önemli değişkenler olarak, turistlerin edindikleri bilgi kaynakları, sosyo-psikolojik seyahat davranışları ve turistlerin demografik özellikleri ile geçmiş seyahat tecrübelerinin ön plana çıktığı görülmektedir (Taşçı, 2003;17).

#### **3.1.1. Bilgi Kaynakları**

Bilgi kaynaklarından alınan mesajların doğruluğu ve kullanılan kaynakların tespiti, turistlerin hangi destinasyonlara ziyaretlerini gerçekleştireceklerinin belirlenmesi açısından önem taşımaktadır.

Gelişen teknoloji ile birlikte bilgi kaynaklarında değişimler görülmektedir. Gazete, dergi, televizyon ve internet gibi medya araçlarının kullanım oranları artmakla birlikte, seyahat acenteleri ve tur operatörleri gibi uzman birimler bilgi kaynakları olarak kullanılmaktadır. Ayrıca, turistlerin geçmiş tecrübeleri, çevrelerinden duydukları ağızdan-ağıza iletişim en etkili bilgi kaynakları arasında gösterilmektedir. Bilgi kaynaklarının tespitinde turistlerin demografik özelliklerinin önemi ortaya konmaktadır. Turistlerin yaş, eğitim, gelir ve medeni durumlarına bağlı olarak bilgi kaynaklarından yararlanış biçimleri farklılıklar göstermektedir. Destinasyon imajının oluşumu aşamasında bilgi kaynaklarının rolünü aşağıdaki model ile ifade etmek mümkündür (Beerli ve Martin, 2004;657).



**Şekil 3:** İmaj Oluşumunda Bilgi Kaynaklarının Rolü

**Kaynak:** (A.Beerli. ve J. D. Martin, 2004; 657-681).

Bu modele göre bilgi kaynakları ile birlikte turistlerin kişilik faktörleri imaj oluşumuna etki etmektedir. İnsanların ihtiyaçları ve istekleri farklılıklar göstereceğinden, araştırmacılar demografik faktörleri ele alarak imaj oluşumunu belirleme ihtiyacı duymuşlardır. Bilgi kaynaklarının etkisi turistlerin tecrübe ve deneyimlerine bağlı olarak değişim göstermektedir. Turistlerin yaş, gelir durumu, eğitim seviyesi ve milliyetleri gibi demografik özellikler bilgi kaynaklarının farklı kullanımını ve hedef turist kitlesine yönelik seçilen bilgi kaynaklarından verilecek mesajlar, bu kitlelerin demografik özellikleri dikkate alınarak hazırlanması gerektirmektedir.

### 3.1.2. Sosyo-demografik Değişkenler

Sosyo-demografik özelliklerin belirleyici role sahip olması, araştırmacıları imajın algılanmasında bu özelliklerin tespitine yönelik çalışmalar yapmaya yöneltmiştir. Bazı araştırmacılar yaş değişkeninin imajın algılanmasında ön planda olduğunu belirtirken, bazıları eğitim durumunun daha önemli olduğunu tespitine yönelik araştırmalar yapmıştır. Gelir durumunun, cinsiyetin ve turistlerin milliyetlerinin imaj algılanmasında önem arz ettiği yönünde araştırmalar yapılmıştır. Sosyo-demografik değişkenlerin tespitinin genel amacı, turistlerin davranışlarının

destinasyon imajı oluşumunu doğrudan etkileyen belirleyici bir faktör olması ve turist davranışlarının anlaşılmasına çalışılması ile imajın algılanmasındaki farklılıkları belirlemesidir.

Turistlerin seyahat davranışları ve demografik özellikleri destinasyonlar için hedef pazarın belirlenmesinde önemli birer faktördür. Bu nedenle, birçok araştırmacı sosyo-demografik değişkenleri farklı destinasyonlarda değerlendirerek, hangi değişkenlerin hangi destinasyonlarda ne gibi farklılıklar ortaya çıkardığını belirlemeye çalışmıştır. Destinasyon imajının oluşumunda, destinasyona gelen turistlerin Sosyo-demografik özelliklerini belirlemek tanıtım ve yaratılmak istenen imaj açısından da önemlidir.

### **3.1.2. Sosyo-psikolojik Seyahat Davranışlar**

Turizm alanında yapılan araştırmalarda turist davranışlarını ve destinasyon seçim sürecini belirlemede seyahat motivasyonlarının önemli olduğu ve motivasyonların turistleri seyahate sevk eden ve zorlayan temel güç kabul edilmektedir (Uysal ve Hagan, 1993;805). Stabler, sosyo-psikolojik seyahat davranışlarını fiziksel, statüye göre, sosyal ilişkiler, kültürel, entelektüel, yaşanan yerden kaçış ve rahatlama isteği olarak ele almakta ve bu faktörlerin destinasyon imajı oluşumunda en önemli etkiyi yarattığını belirtmektedir. Ayrıca, edinilen bilgi kaynakları, sosyo-ekonomik durum, önceki tecrübeler ve diğer turistlerin verdiği bilgilerin toplamından oluşan fikirler doğrultusunda turistlerin sosyo-psikolojik davranışları biçimlenmektedir (Baloğlu, 1997;77).

Destinasyon imajında geçmiş seyahat davranışları tartışılan ve farklı görüşler içeren önemli bir faktör olarak gösterilmektedir. Turistlerin önceki tatil tecrübelerindeki kalış süreleri, katılmış oldukları aktiviteler ve seyahatin gerçekleştiği tatil dönemi imaj algılamalarında farklılıkları ortaya koymaktadır (Taşçı, 2003;38). Geçmiş seyahatlerinde turistlerin yaşadığı olaylar, konakladıkları yerler, sunulan ürünler ve hizmetler, destinasyona ulaşım durumu, ihtiyaçlarının karşılanması, yerel halkın ve hizmeti sunan personelin davranış biçimleri, fiyatlar, eğlence ve gece hayatı, yiyecek-içecekler, çevresel etkenler ve kültürel cazibeler gibi faktörler gelecekteki seyahat davranışlarını şekillendirmede ve yeni turistlerin aynı bölgeyi ziyaretlerinde etkili olmaktadır. Sosyo-psikolojik seyahat davranışları imaj oluşumunu etkileyen ve belirlenmesi gereken önemli bir faktör olarak belirtilmektedir.

## **4.SONUÇ**

İmajın her işletme, ürün ve bireyler için son derece önemli bir konu olduğu anlaşılmaktadır. Ülke ve destinasyon imajları bile günümüz rekabet koşullarında

önem kazanmıştır. İmajın genel amacının, insanların zihinlerini bunaltmak ve gerçeklerin algılanmasını önlemek olmadığı savunusu dikkate alındığında, tüm tarafların olumlu bir imaj yaratmak için maddi ve manevi çaba içerisine girdikleri söylenebilir. Turizm sektörünün yapısından dolayı, olumlu bir imaj yaratabilmek, diğer sektörlere göre daha kapsamlı ve stratejik bir planlamayı gerektirmektedir.

Destinasyon imajının sadece sunulan mal ve hizmetle sınırlı kalmayıp bütün destinasyon özelliklerini kapsayan bir faktör olduğu dikkate alındığında, destinasyon imajının turistlerin satın alma tercihlerinin ve memnuniyet düzeylerinin belirlenmesinde en önemli olduğu söylenebilir.

Potansiyel turistlerin destinasyon ile ilgili sahip oldukları imaj, o destinasyonun geleceğini belirleyen ana unsur olarak kabul edildiğinde, ziyaretçilerin önceki seyahat deneyimlerinin ve bilgi kaynaklarının turistlerin destinasyon imajı hakkında verdikleri kararlarda öncelikli olarak etkili olduğu görülmektedir. Destinasyon imajı; seyahat öncesi satın alım kararlarının verilmesine, destinasyondaki deneyim durumunu ve bu deneyimin değerlendirilmesi ile seyahat sonrasında davranışların ve niyetin şekillenmesine yardımcı olmaktadır Destinasyon imajının oluşumuna etki eden faktörleri ortaya koymaya çalışan araştırmalarda, ziyaretçilerin sosyal ve psikolojik davranışları sonucu da seyahat ettikleri yerlerin imajına karar verdikleri anlaşılmaktadır.

Destinasyon imajının oluşumunu belirleyen ziyaretçi davranışlarının, seyahat öncesi, seyahat esnasında ve seyahat sonrası süreçlerden oluştuğu anlaşılmaktadır. Bu süreçlerde en önemli değişkenler olarak, ziyaretçilerin edindikleri bilgi kaynakları, sosyo-psikolojik seyahat davranışları, demografik özellikler, ziyaretçilerin geçmiş seyahat tecrübeleri, ülkenin genel durumu, destinasyondaki yerel halkın yapısı, alt ve üstyapı yeterliliği ile psikolojik ve sosyal durum gibi faktörlerin ön plana çıktığı görülmektedir

Turizm ürünü soyut ve birbirine benzer olduğu için destinasyonlar arası rekabet imajlar aracılığı ile gerçekleşmektedir. Olumlu imajı sürdürülebilir kılmak, olumsuz imajı ise olumlu şekle dönüştürmek etkin pazarlamanın rasyonel kullanımını zorunludur.. Destinasyon imajını doğrudan etkileyen bir dış etken olarak pazarlama araçlarının kullanımı, destinasyon imajı açısından rekabet ortamında gereklilik arz etmektedir.

## KAYNAKLAR

AKYURT, Hakan.(2008). “Turizm Bölgesine Yönelik Talebi Etkileyen Faktörlerden İmaj ve Çeşme Örneği”, *D.E.Ü.Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi*, İzmir.



- ATAY, Lütfi. (2003). “Turistik Destinasyon Pazarlaması ve Bir Alan Uygulaması “ D.E.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, İzmir.
- BALOĞLU, Şehmuz. (1997). *An Empirical Investigation of Determinants of Tourist Destination Image*, Virginia Tech., Yayınlanmamış Doktora Tezi, USA.
- BALOĞLU, Şehmuz ve BRINBERG, D. (1997). “ Affective Images of Tourism Destinations”, *Journal of Tourism Research*, Vol:35(4).
- BALOĞLU, Şehmuz. ve McCLEARY, K.W. (1999). “ A Model of Destination Image Formation”, *Annals of Tourism Research*, Vol: 26(4).
- BEERLI, A. ve MARTIN, J. D. (2004). “Factors Influencing Destination Image”, *Annals of Tourism Research*, Vol: 31 (3).
- ECHTNER, Charlotte. (1991). *A Measurement of Tourism Destination Image*, National Library of Canada, Ottawa, Canada.
- EMİR, İsmet Yazıcı, (1996). *Kitle İletişiminde İmaj*, İm Yayın Tasarım, İstanbul.
- FU-CHEN, Ching, (2007). “How Destination Image and Evaluate Factors Affect Behavioral Intentions?”, *Tourism Management*, Article in Pres.
- GALLARZA, Martina G.; SAURA, I.Gill.; GARCIA, H.Calderon.(2001). Destination Image: Towards a Conceptual Framework, *Annals of Tourism Research*, Volume:29, No:1.
- GARTNER, W.C. (1993). Image Formation Process, *Journal of Travel and Tourism Marketing*, Vol: 2.
- GROSSPIETSCH, Michael. (2006). Perceived and Projected Images of Rwanda: Visitor and International Tour Operator Perspective, *Tourism Management*, Vol: 27.
- GÖKSEL, Ahmet B. ve YURDAKUL, Nilay B.(2002). *Temel Halkla İlişkiler Bilgileri*, Ege Üniversitesi İletişim Fakültesi Yayınları, İzmir.
- GUNN, Clare A. (1994). *Tourism Planning, Basics Concepts Cases*, Third Edition, USA.
- MURPHY, L. (1999). Australia’s Image as a Holiday Destination-Perceptions of Backpacker Visitors, *Journal of Travel and Tourism Marketing*, Vol:8/3.

- ROBINS, Kevin. (1999). *İmaj: Görmenin Kültür Politikası*, (Çeviren: Nurçay Türkoğlu), Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
- SAFFIR, Leonard. ve TARRANT John. (1992). *Power Public Relations:How to Use Get PR to Work for You*, NTC Business Books, Lincolnwood, Chiago.
- TAŞCI, Aslı D.A. (2003). *Determinants of Destination Image*, Michigan State University, Yayınlanmamış Doktora Tezi, USA.
- TOSUN, Cevat. ve JENKINS, C.L.(1996). Regional Planning Approaches to Tourism Development: In Case of Turkey, *Tourism Management*, Vol:17/7.
- TOLUNGÜÇ, Ahmet. *Turizmde Tanıtım ve Reklam*, Mediacat Kitapları, Ankara.
- UYSAL, M. ve HAGAN, L. (1993). Motivation of Pleasure Travel and Tourism, *Encyclopaedia of Hospitality and Tourism*, Van Nostrand Reinhold, New York.
- ÜNÜSAN, Çağatay. ve SEZGİN, M. (2005). *Turizmde Strateji Eksenli Pazarlama İletişimi*, İkia Yayıncılık, Konya.

# AVRUPA BİRLİĞİ VE E-DEVLET ÖNCELİKLERİ AÇISINDAN CBS TABANLI DEĞERLEME HARİTALARININ ÜRETİMİ

Uluç ÇAĞATAY\*  
Vahap TECİM\*\*

## ÖZET

“Bilgi” Kavramı, yüzyıllar boyunca toplumların sosyal ve ekonomik gelişmelerinin odak noktasında yer almıştır. Ancak günümüzde bilginin üretim, yayılma ve kullanım olgularını gibi mevcut tüm kalıplarını değiştiren bir süreçle karşı karşıya kalmış bulunmaktayız. Bu değişimin önemli bir unsurunu da devletin sunduğu hizmetlerin farklılaşan boyutları oluşturmaktadır.

2000 yılı içinde Portekiz’in başkenti Lizbon’da düzenlenen Avrupa Birliği zirvesi sonucunda oluşturulan Lizbon Stratejisi de aslında Bilgi toplumu oluşturulması sürecine ulaşma yollarını ortaya koyarken, temel olarak, bilginin bahsedilen değişim rolünü açıklamaya çalışmaktaydı.

Her geçen gün kullanım alanları genişleyen taşınmaz değerlendirme genel anlamda; vergi hesaplamaları, kamulaştırma, özelleştirme, toprak düzenlemesi gibi kamusal, sermaye piyasası, bankacılık, sigortacılık gibi özel sektör amaçlı kullanılmakla birlikte, geçtiğimiz günlerde yasalaşan mortgage sisteminin devreye girmesiyle çok daha önem kazanmıştır.

Çalışmanın içeriği olan değer haritaları, belirli bir alandaki taşınmazların toplu olarak değerlendirilip haritalarda gösterilmesi ve bu konuda karar vericilere yardımcı olması mantığına dayandığından, bu süreci ortaya koymak ve yürütmek için yöntem olarak Coğrafi Bilgi Sistemleri teknolojilerinden yararlanma yoluna gidilmiştir. Bunun yanı sıra, yöntemi desteklemesi ve değer kavramına objektif açılımlar kazandırabilmesi için Uluslar arası Değerleme Standartları’nın değer haritaları oluşturabilmesi için öngördüğü yöntemlere de temas edilmiştir.

Tüm bu öncelikler dikkate alınarak hazırlanan bu çalışmada amaç, taşınmaz değer haritalarının üretilmesi ve yönetimi konusunda önem arz eden hususların Avrupa Birliği ve E-Devlet kavramları ışığında ele alınmasıdır. Bu kapsamda öncelikle değerlemenin işlevleri ve kullanım alanları ortaya konulmuş, ardından oluşması önerilen yapı Avrupa Birliği Bilgi toplumu Politikası ışığında değerlendirilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** e-Devlet, Coğrafi Bilgi Sistemleri

## ABSTRACT

The term “information” has been the focal point of social and economical developments of the societies throughout the centuries. However, today we are faced with a

\* Jeodezi ve Fotogrametri Mühendisi, AB Bilim Uzmanı

\*\* Doç. Dr., DEÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü

*situation that changes the current patterns of information, like production, distribution and usage points. An important element of this change comes from the differentiating extent of the services offered by the state*

*Lisbon Strategy, which was formed as a consequence of European Union Summit held at Lisbon, capitol of Portugal, in year 2000, was actually putting forward three ways for creating Information Society and basically, was trying to explain the changing role of information mentioned above.*

*Real Estate Valuation, whose area of usage is becoming larger day after day, is in general used as tax calculation, nationalization, privatization, land arrangement as in public sector, capital market, banking, insurance business as in private sector. With the mortgage system stepping in recent days it has become much important.*

*Since the value maps, which are the content of study, is based on evaluating all of the real estates in an area collectively and showing them on maps and helping decision makers in this matter, to put this process forward and make it work, Geographic Information Systems Technologies are used to utilize as a method. In addition to that, in order to support the method and contribute objective savings to the term "value", the methods foreseen by the International Valuation Standards to create valuation maps were also used*

*With all of this priorities taken into consideration, the goal of this study is to address the issues that are important about the production and management of real estate, value maps in light of EU and e-government terms. In this respect, the functions and usage areas of valuation are put forward first, then the proposed structure was evaluated in light of EU, the policy of Information Society*

**Keywords :** *e-Government, Geographic Information Systems*

## **1. TAŞINMAZ DEĞERLEMESİ**

### **1.1 Taşınmaz ve Mülkiyeti Kavramı**

Taşınmaz kavramı, genel anlamda Medeni Kanun ile tanımlanan bir kavram olup, yerinde sabit olan nesnelere olarak tarif edilmiştir. Bu nesnelere de kanunda ayrıca açıklanmış olan; arazi, tapu kütüğünde ayrı bir sayfaya kaydedilen bağımsız ve sürekli haklar, ile kat mülkiyeti kütüğüne kaydedilen bağımsız bölümlerdir. Gayrimenkul, fiziksel bir varlık olan arazi ve bu arazilerin üzerine sonradan yapılan yapılar olarak tanımlanabilir. (UDES, 2005;23) Buradan anlaşılacağı üzere gayrimenkul yerin altına ve üzerine yapılan şeyleri kapsayacak maddi bir unsurdur.

Fiziksel bir kavram olmayan taşınmaz mülkiyet hakkı ise, ilgili taşınmaz üzerinde sahibine hukuk düzeninin elverdiği ölçüde egemenlik kurma hakkını veren bir kavramdır. Bu hak, taşınmaz üzerinde kullanma, yararlanma ve tasarrufta

bulunma haklarını kapsayan bir haklar demeti olarak da algılanabilir. Tapu senedine kaydedilmesi gereken bu haklar, taşınmazın kimliğinden ayrı olarak değerlendirilerek hukuki olarak başka bir kavram olarak ifade edilir. Mülkiyet hakkının bu şekilde kalıcı çizgilerle sınırının belirlenmesi taşınmaz değerlemesi için büyük önem ifade eder. Çünkü değerlendirme yapılırken bu hakların da değerlendirilmesi yapılır.

## 1.2 Taşınmaz Değerlemesi Kavramı

“Değer” kavramı günlük dilde sıkça ifade edilen ve bazen de benzer gibi görülen “fiyat” ve “maliyet” gibi kavramların yerine kullanılabilen kavramlardır. Oysa ki terminoloji açısından aralarında önemli farklılıklar bulunmaktadır.

Fiyat, belirli alıcılar ve satıcılar arasında onların belirli alış ve satış istekleri de göz önüne alınarak yapılan ve alış ve satış miktarını belirten bir terimdir. UDES’e göre fiyat genelde belirli bir alıcı ya da satıcı tarafından belirli şartlar altında mal ve hizmetlere verilen değerlerin göreceli bir ifadesidir (UDES, 2005;25). Dolayısıyla fiyat toplumun görüşünü yansıtmaktan ziyade o işlemi yapan kişilerin düşüncelerini yansıtır.

Maliyet ise, bir malı veya hizmeti üretebilmek için karşılanması gereken bir miktardır. Maliyet unsuru bu bakımdan farklı açılımları olan bir kavramdır. Değer kavramı ise çeşitli tanımları olmakla birlikte UDES’e göre, gerçek bir veri olmayıp, belirli bir değer tanımına göre belirli bir zamanda mal ya da hizmetler için ödenmesi muhtemel bir fiyatın takdirinden ibarettir (UDES, 2005;25). Değer kavramı, kendisini oluşturan verilerin toplanarak belirlendiği bir kavramdır. Dolayısıyla değer, fiyattan farklı olarak alım satım işlemi yapan kişilerin değil, toplumun görüşünü yansıtan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu özellikler ışığında taşınmaz değerlendirme ise; gerek taşınmazın gerekse de taşınmaza bağlı hakların değerlendirme günündeki, toplumun görüşünü yansıtan değerlerinin, değerlendirme metodlarından en az birinin kullanılması yoluyla tarafsız olarak belirlenmesidir.

Burada üzerinde durulması gereken önemli bir nokta da, değer kavramının gerek Pazar değerini, gerekse Pazar dışı değeri içerdiğidir. Burada yapılan değer tanımı, değerlendirme faaliyetlerinde büyük çoğunluğu oluşturan Pazar değeri esaslı üzerine kuruludur. Pazar dışı değer ise istisnai amaçlar için kullanılan yöntemler olup normal olmayan koşullar dikkate alınarak belirlenir.

### 1.3. Taşınmaz Değerlemesinin Unsurları ve Kapsamı

Taşınmaz değerlemesi, uzun ve ayrıntılı bir süreci kapsamakla birlikte, değeri oluşturan bütün unsurları belirleyerek sürece katmayı gerektirmektedir. Bunun için tüm veriler ayrıntılı bir biçimde toplanmalı ve değer kavramı objektif belirlenebilmelidir. Taşınmaz değerlemesine veri teşkil eden bu unsurların bir kısmı taşınmaza ve üzerindeki haklara dayanmakla birlikte bir kısmı da ekonomik verilere dayanmaktadır.

İlk gruptaki özellikler; taşınmazın konumu, şekli, manzarası, cephesi, alanı, yol durumu, altyapı hizmetlerinden yararlanma imkanları, imar durumu, topoğrafik yapısı, mimarisi gibi taşınmazın kendisi ile ilgili özellikleri ile muhit, çevrenin yapılaşma tarzı, sosyal imkanlardan yararlanma, gürültü, hava kirliliği, trafik sorunu, alışveriş merkezine, kent merkezine vs. uzaklığı gibi taşınmazın çevresi ile ilgili faktörlerdir.

İkinci gruptakiler ise; Gayrimenkullerin genel olarak getiri düzeyleri, ülke faiz oranları, ekonomik istikrar, alternatif yatırım araçlarının getiri düzeyi gibi makro düzeyde, o taşınmazın kıtlığı, faydası gibi mikro düzeyde ekonomik faktörlerdir.

Taşınmaz değerlemesini yapan kişiler taşınmaz değerlendirme yöntemlerinden herhangi birini kullanmaları durumunda en doğru sonuca ulaşabilmeleri için, bu kriterleri değerlendirme sürecine katmak durumundadırlar. Taşınmaz değerlendirme adından da anlaşılacağı üzere taşınmazları kapsamakla birlikte genel olarak şu tip alt başlıklara göre sınıflandırılabilir (Alptürk, 2007; 5-6):

- Her türlü arazi
- Konutlar, villalar, siteler, devre mülkleri vs
- İş merkezleri, iş hanları, plazalar
- Oteller, tatil köyleri, kayak merkezleri, turistik tesisler
- Sinema, tiyatro, alışveriş merkezleri, marketler, mağazalar, dükkânlar, eğlence merkezleri
- Konferans merkezleri, gösteri ve sergi merkezleri
- Fabrikalar, depolama alanları, antrepo, lojistik merkezleri, sanayi tesisleri,
- Akaryakıt satış istasyonları
- Limanlar, marinalar

### 1.4. Taşınmaz Değerleme Yöntemleri

Taşınmaz değerlendirme taşınmazlar için bir değer takdirinden ibaret olduğu için çok sayıda yaklaşım demetini içeren bir kavramdır. Yeryüzünde çok sayıda ve

özellik olarak birbirlerinden çok farklı taşınmazlar bulunduğu için, bunlar için değer takdir etmede standart bir yöntem belirlemek imkân dışıdır. Bunun sonucunda çok sayıda yöntem geliştirilmiş olmakla birlikte, temelde emsal karşılaştırma, gelir indirgeme ve maliyet yaklaşımı olarak kabul edilen üç yöntem vardır. Bunlara ek olarak özellikle bilgi teknolojilerinin ve Coğrafi Bilgi Sistemlerinin devreye girmesiyle benimsenmeye başlayan ve Uluslar arası Değerleme Standartları altında belirtilen Toplu Değerlendirme Sürecinden de yöntem olarak bahsedilecektir.

Emsal Karşılaştırma Yönteminde, bir taşınmazın değerlemesi yapılırken çevrede bulunan ve o taşınmaza benzer taşınmazların satış verileri veya piyasa verileri dikkate alınarak karşılaştırma yapılır (UDES, 2005; 31). Taşınmazın değeri bu yolla belirlenir. Bu karşılaştırma yapılırken; zaman, konum, anlaşma koşulları, satış koşulları ve fiziksel farklılıklar dikkate alınır (Smith-Tschappat-Racster,1973; 88).

Maliyet Yöntemi, daha çok etrafta karşılaştırılacak özellikte veri bulunmadığı durumlarda kullanılan bir methodur. Bunun yanı sıra başka amaçlarla da kullanılabilir. Bu yaklaşımın temelinde, belirli bir mülkün alınması yerine, o mülkün tıpatıp aynısının inşa edileceği varsayımı dikkate alınır. Buradaki değer, tüm maliyet unsurlarını içeren, yerine koyma durumunu kapsayan bir değerdir (UDES, 2005; 31). Bu durumda, maliyet değeri için toplam mülk değerinin, arazi değeri ve yapılan geliştirmelerin toplam değeri olarak bakmak yanlış olmayacaktır (Ficek-Henderson-Johnson,1987; 411).

Gelir Yöntemi ise, değerlemesi yapılacak taşınmazın gelir verileri ile harcama verilerini dikkate alır ve bir takım bağıntılar kullanmak suretiyle veriler üzerinden indirgeme yaparak sonuca ulaşır (UDES, 2005; 31). Taşınmazın şimdiki değerini, gelecekte elde edeceği gelirlerle ilişkilendirerek belirlemeye çalışır (Ring,1972; 416).

Toplu Değerleme ise, Uluslar arası Değerleme Standartların Kılavuz Notlarında benimsenmiş bir yöntem olup, vergi ve diğer idari işlemler için yapılabilecek, ve çok sayıda taşınmazı değerlemek için uygun bir metodoloji belirlenmesi suretiyle gerçekleştirilebilecek bir yaklaşımdır. Bu yaklaşım CBS tabanlı değer haritaları için çok uygun açıklamalar sunabilmektedir.

Bunun yanında özellikle Uluslar arası Değerleme Standartları içerisinde yer alan iki önemli kavram taşınmaz değerlemesine yön vermektedir. Bunlardan ilki olan “En Verimli ve En İyi Kullanım” kavramı bir mülkün fiziki olarak uygun, yasalarca izin verilen, finansal olarak gerçekleştirilebilir ve değerlemesi yapılan mülkün en yüksek değeri getirecek en olası kullanımıdır (UDES, 2005; 27-28). Böylelikle taşınmaz değeri, bir taşınmazın ulaşabileceği en yüksek değeri de içine alabilen bir kavram olarak karşımıza çıkar. Diğer kavram olan “Yararlılık” ise

taşınmazın yararını ölçen bir kavram olup, taşınmaz değerinin taşınmazın yasal, fiziki, çevresel, işlevsel ve ekonomik faktörler açısından yararı ile ilişkili olduğunu belirler. Değerleme sürecinde kullanılan yöntemlerin amacı, değerlemesi yapılan taşınmazın yararlılık ve kullanılabilirlik derecesinin tanımlanması ve ölçülmesidir.

### 1.5. Taşınmaz Değerlemesinin Kullanım Alanları

Taşınmaz değerlendirme, gerek kamusal, gerekse özel sektör faaliyetleri için sıklıkla kullanılan ve her geçen gün kullanım alanları genişleyen bir kavramdır. Taşınmaz değerlendirme genel olarak şu amaçlar için kullanılır (Güngör, 1999; 11):

- İleride olması muhtemel bir satın alma, satış veya kiraya verme
- Gayrimenkul karşılığı teminat altında alınan uzun vadeli bir kredi
- Açık arttırma, tasfiye satışları, hurda değeri tespiti
- Kamu yararı için devlet tarafından yapılacak kamulaştırma
- Şirket birleşmesi, devir, ele geçirmelerde şirket aktifinde bulunan gayrimenkullerin değerinin belirlenmesi
- Kiralama ve leasing işlemlerine konu olan gayrimenkullerin değerinin belirlenmesi
- Taşınmazlara ilişkin vergi matrahının belirlenmesi

Bunların yanında belediyeler tarafından yapılacak planlama faaliyetlerinde de değerlendirme çok önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca sonraki kısımda da belirtileceği üzere Mortgage sisteminde de önemli kullanım alanları mevcuttur.

### 1.6. Konut Finansman Sistemi ve Taşınmaz Değerlemesi

Ülkemizde Mortgage Kanunu olarak da bilinen 5582 Sayılı Konut Finansmanı Sistemine İlişkin Çeşitli Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun 21.02.2007 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu kanunla, kaçak yapılaşma, niteliksiz konut üretimi, plansız kentleşme, kayıt dışılık gibi sorunların azaltılması hedeflenmiş, bireylerin konut sahibi olmalarını sağlamak ve konut sahibi olmanın getireceği sosyal faydalar göz önünde tutulmuştur. Bunların yanında, kurulacak konut finansman sistemi ile birlikte ipotek finansman kuruluşları, konut finansman kuruluşları ve konut finansman fonları tarafından ihraç edilecek sermaye piyasası araçları, yatırımcılar için alternatif yatırım araçları olacak ve piyasanın genişlemesine ve derinleşmesine yardım edeceklerdir.

Bu kanuna göre değerlendirme faaliyetlerinin kurumlaştırılmasına büyük önem verilmiştir. Kanunun 40/D maddesine göre kurulacak Değerleme Uzmanları Birliği



ile değerlendirme standartlarının belirlenme süreci başlayacak ve taşınmaz değerlendirme mesleği geliştirilecek ve taşınmaz piyasasına yönelik araştırmalar yapılacaktır.

Taşınmaz değerlemesi Konut Finansman Sisteminde değişik süreçlerde kullanım alanları bulmaktadır. Taşınmaz değerlendirme, kredi karşılığı teminat oluşturulması, portföylerin derecelendirilmesi ve menkulleştirilmesi, finansal raporlama (Çelen, 2005;4). İpotek kredilerinin menkulleştirilmesinde, taşınmaz boyutlu kredi teminatlarında, gayrimenkul yatırım ortaklıklarının işlemlerinde kullanılmasının yanı sıra, kredi sürecinin başlaması ile kredi riskine karşı önemli bir araçtır. Sürecin devamında ise ödenmeyen ve takibe geçen alacakların belirlenmesinde ve tüketici boyutunda kullanılması zorunlu bir unsurdur (Alptürk, 2007;10-11 ).

Konut Finansman Sistemi, yeni meslek alanlarının devreye girmesi ve var olan bazı mesleklerin sisteme uyum sağlamasıyla daha etkin işleyebilecektir. Bu disiplinler yoğun olarak değerlendirme işlemlerinden faydalanacak sektörler olup temel olarak şu şekilde sınıflandırılabilir (Landis, 1998;5):

- Değerleme uzmanları; her türlü bireysel değerlemeleri için faydalanmak amacıyla
- Brokerler; ticari listelerindeki değer portföylerini görmek, alıcılara ve satıcılara yardımcı olmak, finansal kiralama, fiyatlama ve kullanım örneklerini görmek için
- Taşınmaz geliştiriciler; metropolitan gelişme bölgelerini analiz etmek ve potansiyel gelişme bölgelerini belirlemek için
- Kurumsal yatırımcılar; değişik bölgelerde yer alan taşınmazlarının değer performansını takip etmek için
- Kredi verenler; gerek verecekleri krediler için, gerekse verdikleri için değer hareketlerini gözlemlemek için
- Sigortacılar; verilen mortgage kredileri için ne kadar değere sigorta yapılmasını değerlemek için
- Piyasa araştırması yapanlar; taşınmaz değer ilişkisini gözlemlemek için
- Yatırımcılar; yatırım maliyetini hesaplamak için kullanabilirler.

## **2. AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE'DE BİLGİ TOPLUMU VE E-DEVLET**

### **2.1. Bilgi Toplumu, E-Devlet ve Coğrafi Bilgi Sistemleri**

Özellikle son 30 yıla damgasını vuran bir süreç olan Bilgi Toplumu, bilgi teknolojilerindeki hızlı değişimin toplumun ekonomik, kültürel, sosyal ve siyasal alanlarına nüfuz etmesiyle (Erkan, 2000;111). Ortaya çıkan bir olgudur. Geçmişte

tarım ve sanayi toplumlarının kendisine özgü argümanlarının yerine, yeniliğe açık düşünce biçiminin çeşitlenmesi ve bunların teknolojik gelişmelerle bütünleşmesi sonucunda yaşadığımız çağ Bilgi Çağı olarak adlandırılmıştır. Bu süreçte bilgi eskisinden çok daha önemli hale gelerek bir üretim faktörü olarak algılanmaya başlanmıştır. Bilginin üretilme ve yayılma hızının büyük boyutlara ulaşması sonucunda üretilmesi ve paylaşılması kolaylaşmıştır. Bunun sonucunda da eskisinden değişik ekonomik yapılar ortaya çıkarak, rekabet gücü artık hız kavramıyla beraber anılmaya başlanmıştır. Bilginin küreselleşmesi sonucunda eski örgüt yapıları kendisini yenilemek zorunda kalmış, böylelikle bilgi merkezli ağ yapıları eski yapıların yerlerini almaya başlamıştır.

Bilgi çağında ağ temelli yeniden yapılanma ihtiyacının ortaya çıkması sonucunda devletler de bu gelişmeleri takip etmek zorunda kalmış ve hizmetlerini bu platformlara daha etkin bir şekilde sürdürmek istemişlerdir. Çünkü bilgi toplumunda devleti yönetmek, klasik devlet anlayışı ile ve örgüt yapısıyla mümkün olamamaktadır.

Tüm bu gelişmeler e-devlet kavramının ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Bu kapsamda E-Devlet; bilişim teknolojilerinin stratejik kullanımı vasıtasıyla, bilgi toplumunun ihtiyaçlarına cevap verebilecek, vatandaşın ve kurumların elektronik ortamda iletişimde bulunarak verimliliği, şeffaflığı ve kalkınmayı sağlayacak bir yeniden yapılanma modelidir (Kuran, 2005;11). Bu modelde hizmet sunumu için coğrafik farklılıklar önemsiz hale gelmiş, devlet, hizmetlerini 7 gün 24 saat mantığı ile gerçekleştirmeye başlamıştır.

Bir ağ modeli olan e-devlet sayesinde kamu kurumları yeni ortak hizmet tanımları oluşturmuş ve böylelikle kamu hizmetlerinin tek düze gitmesi sağlanarak kaynak israfları azaltılmıştır. İş dünyasının ve vatandaşların da sistemle bütünleşmesi sonucunda toplumun tüm alanlarında olumlu gelişmeler yaşanmaya başlanmıştır.

Bilgi çağının ortaya çıkmasıyla birlikte bilgi üreten kaynakların sayılarında büyük artışlar olmuştur. Bilgi teknolojilerinin yanı sıra telekomünikasyon sektöründe yaşanan gelişmeler ve uydu sistemlerinin çeşitlenmesi sonucunda her yıl üretilen bilgilerin katlanarak artması bu bilgilerin organize edilmesi sonucunu ortaya çıkartmıştır. Üretilen çok sayıda bilginin anlamlı olabilmesi ve istenilen hedefler doğrultusunda kullanılabilmesi sonucunda “Bilgi Yönetimi” süreci ön plana çıkmıştır.

Bilgi kavramının ekonomik ve sosyal sistemler içerisinde anahtar bir konuma gelmesi sonucunda bilgiyi üreten ve ürettikleri bilgileri doğru bir şekilde kullanan ülkeler ve organizasyonlar önemli avantajlar elde etmişlerdir. Bu gerçekten yola çıkılarak bilgi yönetim süreci, sistem yaklaşımıyla ele alınmaya başlanmış ve bunların bilgi teknolojileri ile birlikte kullanılması sonucunda bilgi

sistemi uygulamalarının kullanımları yaygınlaşmıştır. Diğer yandan, özellikle konuma dayalı bilgilerin artması, bunları toplam üretilen bilgiler içerisinde önemli bir ağırlığa ulaşmıştır. Bu bilgileri toplamak, kullanmak ve yönetmek artık bilgi toplumunun parametrelerini destekleyen bir unsur haline gelmiştir. Tüm bu gelişmeler Coğrafi Bilgi Sistemi teknolojilerinin ortaya çıkmasına ve gelişmesine zemin hazırlamıştır.

Coğrafi Bilgi Sistemlerinin ne olduğuna ilişkin tanımlar çok sayıda olmakla birlikte bunlar genellikle birbirlerini destekler niteliktedir. Aranoff'a göre CBS, bilgisayar tabanlı geliştirilen ve konumsal bilgilerin depolanması ve manipüle edilmesini sağlayan sistemlerdir (Aranoff, 1995;1). Clarke'ye göre CBS, içinde insanların, bilgisayar yazılımının ve donanımının yer aldığı, veritabanı ve konumsal harita bilgisini içeren sistemlerdir (Clarke, 2003;3). Tecim'e göre ise, yeryüzüne ait bilgileri belirli bir amaca yönelik olarak toplama, bilgisayar ortamında depolama, güncelleştirme, kontrol etme, depolama, analiz etme ve görüntüleme gibi işlemlere olanak sağlayan bir bilgisayar sistemidir (Tecim, 2001; 31).

Konuma dayalı bilgilerin etkin bir şekilde yönetilmesine ve kullanılmasına imkân sağlayan Coğrafi Bilgi Sistemi uygulamaları gerek kamusal gerekse özel sektör ve vatandaş boyutunda, yerel yönetim faaliyetlerinden doğal kaynak yönetimine, ulaşım planlamasından çevre yönetimine, taşınmaz yönetiminden değerlendirme faaliyetlerine, eğitimden sağlığa kadar herkesi içine alacak açılımlar sunan yapılardır.

## **2.2. Avrupa Birliğinde E-Devlet ve Coğrafi Bilgi Sistemleri Boyutunda Bilgi Toplumu:**

Temelleri Paris ve Roma anlaşmalarına dayalı olarak kurulan Avrupa Birliği, aradan geçen yarım yüzyıldan fazla bir zamanda hem üye sayısı olarak, hem de coğrafi olarak büyümüş ve önemli bir güç odağı haline gelmiştir. Gümrük birliği izleyen sürecin ardından oluşturulan ortak Pazar ve onun ardında siyasal birliğe doğru giden evrilme, günümüzde Avrupa Birliğinin önemli kazanımları olarak karşımızda durmaktadır. Avrupa Birliği düzeyinde aşamalı olarak gerçekleştirilen bu yapı, birçok noktada önemli başarılar yakalamış fakat çok merkezli yapıların oluşturduğu bazı olumsuzluklar nedeniyle önemli problemlerle de karşı karşıya gelmiştir.

2000'li yıllara yaklaşıldığı sırada yayılma hızı artan küreselleşme olgusu, Avrupa Birliği bazında hızla yaşanan nüfus ve gelişen bilgi teknolojilerinden yararlanamama sonucunda ortaya çıkan bilgi toplumu sürecini takip edememe konuları Avrupa Birliğini bir takım radikal önlemler alma yoluna itmiştir (Rodrigues, 2000;13).

Bu gelişmelerin sonucunda toplanan Lizbon Zirvesinde hedef olarak Avrupa Birliğinin 2010 yılında dünyanın en dinamik, rekabetçi bilgi toplumu olma hedefi benimsenmiştir. Böylelikle önemli politika değişikliklerine gidilmiş ve bilgi toplumunun ve bilgi ekonomisinin imkânlarından azami ölçüde faydalanılacak tedbirler alınmıştır.

Lizbon zirvesini izleyen süreçte, bilgi toplumu olabilme adına e-Avrupa programları oluşturulmuş, çerçeve programları koordine edilerek Avrupa Araştırma Alanı'nın etkinleştirilmesi sağlanmıştır. Bunlar da içerik programlarıyla desteklenerek bir bütün halinde bilgi toplumu hedeflerine yönelme olmuştur (Çakal, 2007;2).

Avrupa Birliği düzeyinde yaşanan bu kapsamlı değişimlerden etkilenenlerin başında devlet organizasyonları gelmektedir. Birlik düzeyinde giderek büyüyen örgüt yapısı ve karar alma süreçlerindeki karmaşıklaşma, siyasal birliğe doğru ilerleyen yapıda önemli sıkıntılar çıkmasına neden olmuştur.

Bu sorunları en aza indirebilmek adına gerek e-Avrupa Programlarının içerisinde, gerekse 2010 stratejisi içerisinde e-devlet konusu en önemli önceliklerden birisi haline gelmiştir. Bunun nedeni de Avrupa Birliğini bir ağ yapısına kavuşturarak Birliğin gün geçtikçe genişleyen ortak politikalarının etkinliğini arttırmak, rekabet gücünü arttırmaya kamusal manada destek sağlamak ve devlet vatandaş etkileşimini sağlayarak Birliğin amaçlarını gerçekleştirmesine yardımcı olmaktır.

Bu doğrultuda Birliğin önünde büyük bilgi oluşumunu paylaşmak tek çare olarak durmaktadır. Fakat daha önce de belirtildiği gibi bilgiyi yönetmek, bilgiyi üretmekten daha önemli hale gelmiştir. Onun için Birlik düzeyinde e-devlet öncelikleri arasında tek yanlı süreçten, etkileşimli kamu hizmetlerine doğru bir atılım gözlenmektedir. Bunların içerisinde de Coğrafi Bilgi Sistemi teknolojilerine dayalı projelerin sayısı da gün geçtikçe artmaktadır.

Konumsal bilgi yönetiminin öneminin artması ve Birlik düzeyinde ortak politikaların yönetiminin zorlaşması ve bunların da mekânsal verilere ihtiyaç duyması ve vatandaşlara bir devlet hizmeti olarak güncel coğrafi bilgilerin sunulma ihtiyacının hissedilmesi sonucunda Birlik düzeyinde Coğrafi Bilgi politikası oluşturulması gündeme gelmiştir.

Çeşitli aşamaların ardından oluşturulan INSPIRE projesi ile coğrafi verilerin uyumlu bir şekilde Birlik düzeyinde kullanılması ve altyapının bu kullanımı destekleyecek biçimde örgütlenmesi öngörülmüştür. Bu proje farklı düzeyde projeleri destekleyecek yapıya ulaştırılmaya çalışılmaktadır. Bunlardan bir tanesi de içerisinde taşınmaz değerlendirme sisteminin de öngörüldüğü AB düzeyinde ipotekli kredilerle ilgili kurulacak sistemdir.

### 2.3. Türkiye’de AB Sürecinde E-Devlet ve Coğrafi Bilgi Sistemleri Boyutunda Bilgi Toplumu

Türkiye, aday ülke olarak kabul edilmesinin ardından Birlikle çeşitli konularda etkileşim düzeyini arttırarak müktesebat uyumlaştırmasının altyapı çalışmalarına başlamıştır. Bu konulardan bir tanesi de e-Avrupa programlarının aday ülkeler için hazırlanan versiyonu olan e-Avrupa+ programıdır. Türkiye’nin bu programı kabul etmesiyle birlikte ülke çapında bilgi toplumu hedeflerini tek çatı altında toplayacak e-Dönüşüm Türkiye Programı kabul edilmiştir.

Bu proje için yıllar bazında yapılan eylem planlarının ardından en son eylem planı 2006-2010 yıllarını kapsayacak şekilde devreye sokulmuştur. Temel olarak yedi ana başlık ve bunun altında 111 alt başlıktan oluşan bu belgeye göre ana başlıklardan üçüncüsü olan Vatandaş Odaklı Hizmet Dönüşümü başlığı temel olarak, yüksek standartlarda kamu hizmeti sunumunu amaç edinmiştir (DPT, 2006; 29-31). Bu kapsamda ele alınacak Tapu kadastro işlemleri, adres bilgi sistemi gibi projeler e-devlet mantığında ve gerektiği durumlarda e-devlet yapısını destekleyecek coğrafi bilgi sistemlerini kullanarak gerçekleştirilmesi düşünülen projelerdir.

### 3. SONUÇ

Taşınmaz değerlendirme kavramı özellikle batılı ülkelerde uzun yıllardır kullanılan ve ayrı bir meslek disiplini olan bir daldır. Buna rağmen Türkiye’de kullanım oranı düşük olmakla birlikte 2000’li yıllarda SPK tarafından yapılan düzenlemelerin neticesinde bir uzmanlık alanı olarak görülmeye başlanmıştır. Ülkemizde genel manada kamulaştırma, emlak vergisi, özelleştirme, arazi toplulaştırması, arsa ve arazi düzenlemeleri, hazineye ait malların satışı türündeki işlemlerde kullanılmakla birlikte bu işlemlerin yer aldığı mevzuatlarda belirtilen değerlendirme yöntemleri arasında koordinasyon olmadığı için aynı taşınmaz için yapılan değerlemelerde büyük farklılıklar olabilmektedir.

Taşınmaz değerlemesinin kendisinden beklenen yararları gösterebilmesi için, bu dağınık yapıdan kurtulması gerekmektedir. Mortgage sisteminin devreye girmesiyle kurumsallaşma yolunda mesafe kat eden ve bir meslek disiplini haline gelmeye başlayan taşınmaz değerlendirme, standartlaşma olmaksızın sistemin anahtar unsuru olan güven sorununu aşamayacaktır. Bu kapsamda, ilgili kanunda oluşturulacağı belirtilen Değerleme Uzmanları Birliği ya da görevlendireceği başka bir kurum çatısı altında değerlendirme standartları belirlenmeli ve yapılacak tüm işlemlerde bu standartlara uyulmalıdır. Öte yandan, önceki bölümlerde bahsedildiği gibi, değerlemeyi kullanan birçok kişi ve kurum bulunmaktadır. Bu ihtiyaçlar kurumsal ya da kamu hizmeti için olabileceği gibi, vatandaşların günlük alım satım işlemleri için de ortaya çıkabilmektedir. Bu durumdan yola çıkılarak, taşınmazların

ihtiyaç halinde değerlendirilmesinin yanı sıra toplu olarak değerlendirilmesi ve değer haritalarının yapılması önemli bir ihtiyaç haline gelecektir.

Günümüzde, coğrafi bilgi sistemi teknolojisinin gelişmesi sonucunda bu teknolojilerin taşınmaz geliştirme alanında kullanımı yaygınlaşmaya başlamıştır. Taşınmaz değerlendirme için geliştirilen veritabanlarının, çeşitli katmanları içeren konumsal haritalarla entegrasyonu yapılmış ve böylelikle CBS uygulamaları gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Coğrafi Bilgi Sistemi tabanlı taşınmaz değer haritalarının oluşturulması ile bu hizmete ihtiyaç duyan tüm kullanıcılar, süratli, doğru ve hızlı karar alabilecekler ve bu da ekonomik etkinliği artırarak ülke kalkınmasına fayda sağlayacaktır. Kaldı ki Mortgage sisteminin devreye girmesi ile taşınmaz sektörünün ülke ekonomisindeki ağırlığının artacağı düşünüldüğünde, bu konuda etkili çözümler sunmanın toplumun her kesimine olumlu katkıda bulunacağı muhakkaktır.

Türkiye’de mevcut Coğrafi Bilgi Sistemi uygulamalarına göz atılınca görülen en önemli eksiklik, bu çalışmaların birbirinden kopuk bir biçimde ve herkesin kendisine özgü standartları kullanmasıyla oluşan yapıda olduğudur. Kaynak israfına neden olan bu yapının ortadan kaldırılması için benzer işleri yapan kurumların bir araya gelmesi ve yapacakları faaliyetleri koordinasyon içerisinde gerçekleştirmeleri gerekmektedir.

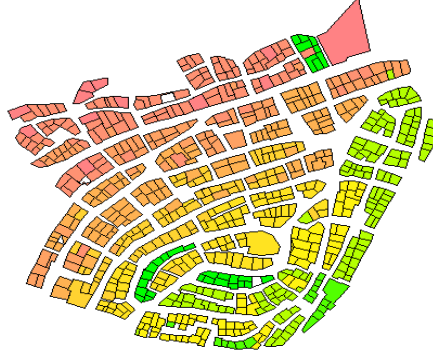
Bu koordinasyondan bilgi toplumu sürecinde maksimum derecede fayda sağlamak için konunun öncelikle ülke çapında olması gerekmektedir. Bunun ardından ülkemizin Avrupa Birliği sürecinde olduğu düşünüldüğünde bu yapının gerektiği takdirde Avrupa Birliği’nin Coğrafi Bilgi Sistemi Politikası ile entegre olması gerekebilecektir.

Tüm bunlardan yola çıkarak; taşınmaz değerlemesinin bir sistem yaklaşımı ile ele alınması gerektiği ve bu yaklaşımı oluşturan birimlerin bir üst yapı tarafından koordine edilmesi gerektiğini söylemek yerinde olacaktır. Bu sistem yaklaşımı aynı zamanda aynı zamanda değer haritaları konusunu da kapsamalı ve bunlardan sorumlu kuruluş ya da kuruluşlar net olarak tanımlanmalıdır.

Bu yapı tanımlandıktan sonra Avrupa Birliği e-devlet politikasının temelinde oluşan mantık olan ağ devlet mantığı ile düşünüldüğünde, e-Dönüşüm Türkiye projesinin içerisinde yer alan Tapu Kadastro Bilgi Sistemi ya da Adres Bilgi Sistemi gibi projeler de dikkate alınarak, değer haritaları için bir ayrı proje geliştirilmelidir. Bu proje de e-devlet portalı içerisinde yer almalıdır.

Sonuçta, projenin yapısı ve sorumlu kuruluşun belirlenmesi ve bunun da e-devlet projesi mantığında ele alınmasıyla, taşınmaz değerlendirmeyle ilgilenen herkes anlık güncel coğrafi bilgiye erişecek, bilginin etkin bir biçimde paylaşımı

sağlanacak, böylelikle bilgi toplumunun temelinde yer alan hız ve rekabet alanlarında önemli kazanımlar edinilecektir.



**Harita 1:** Parsel Tabanlı Bir Değer Haritası Örneği

#### KAYNAKLAR

- ALPTÜRK, Ercan. (2007). *Soru ve Cevaplarıyla Gayrimenkul Değerleme Rehberi*, Maliye ve Hukuk Yayınları, Ankara.
- ARANOFF, Stan. (1995). *Geographic Information System: A Management Perspective*, WDL Publications, Ottawa
- CLARKE, Keith C. (2003). *Getting Started With Geographic Information Systems*, Prentice Hall Publications, New Jersey
- ÇAKAL, Recep. (2007). *Avrupa Birliği Bilgi Toplumu Politikaları*, [www.dpt.gov.tr](http://www.dpt.gov.tr), Erişim: 15.10.2007
- ÇELEN, Güniz. (2005). *Değerleme Uzmanlığı*, [www.dud.org.tr](http://www.dud.org.tr), erişim: 01.10.2006
- DPT (2007). *Bilgi Toplumu Stratejisi*, [www.dpt.gov.tr](http://www.dpt.gov.tr), Erişim: 10.07.2007
- ERKAN, Hüsnü. (2000). *Bilgi Uygarlığı için Yeniden Yapılanma*, İmge Yayınevi, Ankara.
- FICEK, Edmund F. Henderson. ; THOMAS P.; JOHNSON, Ross H. (1987). *Real Estate Principles and Practices*, Merill Publishing Company, Colombus.

- GÜNGÖR, Eser. (1999). *Gayrimenkul Değerlemesi ve Türkiye’de Sermaye Piyasalarında Gayrimenkul Ekspertiz Şirketlerine Yönelik Düzenlemeler Yapılmasına İlişkin Öneriler*, Yayınlanmamış Yeterlilik Etüdü, Ankara
- KURAN, N.Hüseyin. (2005). *Türkiye İçin E-Devlet Modeli*, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınlar, İstanbul
- LANDIS, John. (1998), “An Overview of GIS Technology in Real Estate”, *GIS in Real Estate*, Ed. Gilbert H. Castle, Appraisal Institute, USA
- RING, Alfred A. (1972), *Real Estate-Principles and Practices*, Prentice-Hall Inc, New Jersey
- RODRIGUES, Maria Joao. (2000). Yeni Bir Yüzyılın Eşiğinde Bir Avrupa Stratejisi İçin Düşünceler, *Avrupa’nın Yeni Bilgi Ekonomisi*, Dışbank Kitapları, İstanbul
- SMITH, Halbert C.; TSCHAPPAT, Carl J.; RACSTER, Ronald L., (1973). *Real Estate and Urban Development*, Richard D. Irwin Inc, Illinois
- TECİM, Vahap. (2001). *Coğrafi Bilgi Sistemleri, Temel Kavramlar, Uygulama Alanları*, İlkem Ofset Basım Yayım, İzmir
- UDES-Uluslararası Değerleme Standartları (2005). [www.spk.gov.tr](http://www.spk.gov.tr), erişim: 10.10.2006



# MARKA DEĞERİNİN HESAPLANMASINDA GELİR TEMELLİ YAKLAŞIMLARA BİR ALTERNATİF: HIROSHI YÖNTEMİ VE İMKB TEKSTİL SEKTÖRÜ UYGULAMASI

Osman Barlas BURSALI\*

## ÖZET

*Markanın, firmaya ne kadar bir değer kazandırdığı firma yönetimi açısından önemli bir sorun olmaktadır. Bu noktada markanın yaratmış olduğu değer bilinmesi, firmanın marka yönetimi konusundaki stratejisinin belirlenmesi açısından oldukça önemlidir. Bu çalışma; marka değerinin hesaplanmasında kullanılan gelir temelli yaklaşımlardan Hiroshi yönteminin tanıtılması ve uygulanması kapsamında hazırlanmıştır. Yöntem Japonya Ekonomi, Ticaret ve Endüstri Bakanlığı'na önerilen yöntem olarak bilinmektedir. Çalışma; Japonya Ekonomi, Ticaret ve Endüstri Bakanlığı'na önerilen yöntem temel alınarak yapılmıştır. Adı geçen yöntem, firmalara ait ve markayla ilişkilendirilebilen bazı mali bilgilerden yola çıkarak marka değerini hesaplamaktadır. Uygulamaya baz alınan firmalar İMKB Tekstil Sektörü'nden seçilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Marka Değerlemesi, Marka,

## ABSTRACT

*Quantity of brand value, which is required to know recovering the cost of brand investment, is not well known by firm management. Moreover, determining brand value is important in terms of challenging brand strategies. The study is based on a model proposed by Ministry of Economy, Trade and Industry of Japan. This model measures brand value using some financial data related to brand .In this analyze IMKB quoted textile industry firms parameters chosen.*

**Keywords:** Brand Valuation, Brand

## 1. GİRİŞ

Marka ve marka değerlemesi konusunda ortaya konulmuş olan birbirinden farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Ancak tüm çalışmaların ortak noktasından hareketle; üretici, aracı ve nihai tüketiciler açısından marka kavramının hayati bir öneme sahip olduğunu söylemek mümkündür. Bu durum sadece marka kavramı için değil, markayla ilgili birçok kavram için de geçerli hale gelmiştir.

---

\* Dr., Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü

Markalar; işletmelere ek kazançlar sağlayabilmek ya da işletmenin statüsünü ve itibarını artırmak gibi çok önemli bazı fonksiyonlar üstlenmektedirler. Bu fonksiyonların tam olarak yerine getirilebilmesi için işletmeler; markaya yönelik yatırımlar yapmak, markayı etkin bir şekilde yönetmek, başarılı marka stratejileri geliştirmek durumundadırlar. İşletmeler yaptıkları ekonomik ve beşeri yatırımların sonucunda bir karşılık beklemektedirler. İşte bu karşılıklar genellikle markanın gücü veya markanın değeri şeklinde ifade edilebilir. Marka gücü genellikle pazarlama bünyesinde değerlendirilirken, marka değeri ise hem pazarlama hem de mali birimler açısından önem arz etmektedir. İşte bu noktada marka gücünün, değerinin ve etkinliğinin ölçülmesi önem kazanmaktadır.

Farklı amaçlara yönelik ve farklı yöntemlerle yapılabilen marka değerlendirme işlemleri, konunun muhatapları açısından da farklı şekillerde algılanabilmektedir. Marka değerlemede kullanılan çeşitli yöntemler vardır. Bu çalışmada marka değerlendirme yöntemlerinden Japonya Ekonomi Ticaret ve Endüstri Bakanlığı'na önerilen yöntem (Hiroshi Yöntemi) tanıtılarak uygulanması gösterilmeye çalışılmıştır. Yöntemin esası fiyat primi temeline dayanmaktadır.

## 2. MARKA DEĞERİ VE HESAPLANMA GEREĞİ

Marka değeri; tüketici ve üreticinin birlikte, söz konusu ürüne vermiş olduğu ekonomik ve psikolojik katkının sonunda ortaya çıkan algılamaların finansal bir ifadesidir. Zira hiçbir marka, üretici ve tüketici desteği olmadan var olamaz ve yaşayamaz (Bursalı, 2007;46).

Marka değerinin bilinmesi; işletme ortakları, yöneticiler ve markayla dolaylı ilişki içinde olan kişi ya da kurumlar (kredi kuruluşları, marka adına fason üretim yapanlar gibi) için oldukça önemlidir. Bu önem psikolojik ve ekonomik anlamda ortaya çıkmaktadır. Ancak; marka değerlemesinde, değerlemenin hangi amaçla yapıldığının büyük önemi olduğunun belirtilmesi gerekir. Bir başka ifadeyle; marka değeri, değerlendirme amacına göre değişebilmektedir (Fernandez, 2001;4).

Coopers & Lybrand Deloitte'ten bir yetkilinin ifadesine göre marka varlıklarını değerlemenin temel gerekçesi bilançoları düzeltmektir. ABD'de yapılan pek çok araştırma, marka değerlendirme çalışmalarının temel nedeninin yönetsel kararları güçlendirmek olduğunu göstermektedir. Firmalar, marka değerleri sayesinde markalarına ne kadar kaynak tahsis edebileceklerini görmekte ve zaman içinde markalarının gösterdiği performansı izleyebilmektedirler (Farquhar, 1992;18).Markaların tanınması ve bilançolarda gösterilmesi, firmaların borç yükünü azaltmakta ve bu sayede firmaların daha kolay sermaye artırımı

yapabilmesine olanak tanımaktadır. Bazı ülkelerde marka değeri, işletmelerin bilançosunda yer almaktadır (Doyle, 2003;126).

### **3. GELİR TEMELLİ YAKLAŞIMLAR İLE MARKA DEĞERLEME**

Gelir temelli yaklaşımlar; firmanın markadan dolayı elde ettiği kazançlardan yola çıkarak marka değerini tespit etmeye çalışmaktadırlar. Burada iki aşamalı bir süreç kullanılır. Birinci aşamada belirli bir markayı kullanmaktan doğan nakit akımları veya gelir tespit edilir. İkinci aşamada markanın ya aynen kullanımı ya da marka genişlemeleri dikkate alınarak gelecekteki kârlılığı tahmin edilir. Birinci aşamada prim fiyat metodu veya marka katkısı metodu kullanılır. İkinci aşamada indirgenmiş (iskonto edilmiş) nakit akımları yaklaşımı veya kazançlar çarpanı yaklaşımı kullanılır (Farquhar, 1992;19).Gelir temelli yaklaşımlar içerisinde en çok kullanılan ve kabul gören yöntem fiyat primi yöntemidir (The Report of the Committee on Brand Valuation, 2002;58-60).Fiyat primi yaklaşımı; tanınmış bir markaya sahip ürün ile markasız ya da tanınmayan bir markaya sahip, benzer nitelikli bir ürün arasında markalı ürün lehine bir fiyat farkı olacağı varsayımına dayanmaktadır (Feldwick, 1996;85).

Fiyat primi yaklaşımında; benzer nitelikli ürünler arasındaki fiyat farkı oransal olarak hesaplanır ve gelecek yıllara ait tahmin edilen satışlarla çarpılarak bulunan tutarlar bugünkü değere indirgenerek marka değeri hesaplanır. Firma değerlemesinde de kullanılan bu yöntem, bilinen iskonto edilmiş nakit akımı yöntemlerinin markaya uyarlanmış şeklidir (Yüksel ve Yüksel, 2005;126).

Fiyat primi yönteminde, karşılaştırılacak ürünlerin eş değer kategorilerde olması mutlaka göz önünde bulundurulmalıdır. Fiyat primi yöntemi kullanılırken markalı ve markasız ürünler arasındaki fiyat farklılıklarının genel bir eğilimi yansıtması, başka bir ifadeyle kalıcı bir eğilim göstermesi gerekmektedir. Satışların vadeli olup olmaması, eşantiyon ve iskontoların da hesaba katılması gerekmektedir (Kaya, 2002; 16).

### **4. JAPONYA EKONOMİ, TİCARET VE ENDÜSTRİ BAKANLIĞI'NCA ÖNERİLEN YÖNTEM (HIROSHI YÖNTEMİ)**

Gelir Modelinin bir türü olan bu yöntem, aynı zamanda Ekonomik Değer Modeli olarak da nitelendirilmektedir. Japonya Ekonomi, Ticaret ve Endüstri Bakanlığı da en uygun sonuç veren yöntemin bu olduğunu savunmaktadır (Kaya, 2002;60). Yöntemde oluşan aşırı kâr, markası oluşmuş ürünün geçmişteki ve cari fiyat primlerinin, markasız ürünlerin fiyat primleriyle karşılaştırılması sonucunda ölçülmektedir. Yöntem, fiyat primini markanın en önemli etkisi olarak kabul etmektedir (Kaya, 2002;62).

Gelir Modeli, Fiyat Primi Yöntemi'ne göre hesaplanmaktadır. Bu yöntemde, geçmişteki nakit akımının bugünkü değerinin bulunması gerekmektedir. Bu işlem yapılırken genel olarak uzun vadeli devlet tahvillerinde uygulanan faiz oranları, iskonto oranı olarak kabul edilmektedir (Kaya,2002; 78).

Gelir Modeli kullanılarak oluşturulan marka değerlendirme formülasyonu

$$BV=f(PD, LD, ED, r)$$

şeklinde ifade edilmektedir. İfadede yer alan değişkenler sırasıyla;

- BV; Marka değeri,
- PD; Prestij değişkeni,
- LD; Sadakat değişkeni ve
- ED; Genişleme değişkenidir.

Burada yer alan değişkenlerin tümünün ölçümü olanaklı ise fonksiyon tüm değişkenler kullanılarak çözümlenebilmektedir. Ancak tüm değişkenlerin çözümlenmesinin ya da ölçülmesinin olanaklı olmadığı durumlarda inceleme kısıtlanmış modele göre de yapılabilmektedir (Kaya, 2002;66).

#### a) Prestij Değişkeni (PD)

i. Prestij değişkeni markanın, malı satabilme gücü ile ilgilidir.

ii. Nakit akımı birim maliyet ve miktar olmak üzere iki ana faktör tarafından belirlenmektedir. Güçlü bir markanın nakit akımı da fazla olmaktadır. Çünkü güçlü markaya sahip olan firmalar genelde daha kaliteli ürünü daha düşük birim maliyetle ve daha yüksek fiyattan satma olanağına sahip hale gelmişlerdir. Aşırı kâr olanağı temel olarak bu unsurlardan kaynaklanmaktadır.

iii. Aşırı kârın var olup olmadığını ölçebilmek için aynı endüstrinin ortalama kârlılık rakamları bulunmakta ya da en az kârlılık rakamları araştırılmaktadır.

iv. Firmaların satış fiyatları arasındaki farkın bulunabilmesi için karşılaştırma grupları oluşturulmaktadır. Bunun için aynı endüstride faaliyet gösteren firma ortalamaları ya da en düşük gerçekleştirmelere bakılmaktadır.

Bu kurallar çerçevesinde Prestij Değişkeni aşağıdaki şekilde oluşturulmaktadır.

$$PD = \frac{1}{5} \sum_{i=-4}^0 \left\{ \left( \frac{S_i}{C_i} - \frac{S_i^*}{C_i^*} \right) \times \frac{A_i}{OE_i} \right\} \times C_0$$

Eşitlikte yer alan ifadeler;

$S_i$  : Firmanın  $i$  dönemi satışlarını,

S\*: Karşılaştırılacak firmanın i dönemi satışlarını,  
 Ci : Firma satışlarının i dönemi maliyetini,  
 C\*i: Karşılaştırılacak firmanın i dönemi satışlarının maliyetini,  
 A : Reklam ve promosyon maliyetini,  
 OE: Yönetim maliyetini  
 C0 : Cari dönem satış maliyetini ifade etmektedir.

### b) Sadakat Değişkeni

Sadakat değişkeni, firmanın satışlarındaki uzun dönemli istikrarın bir göstergesidir. Prestij değişkeni gibi sadakat değişkeni de firmanın müşterileri ile olan ilişkilerinin bir göstergesidir (2002;68).

Müşteri sadakatinin bir ölçüsü olarak firmanın piyasa satışlarından aldığı payın sürekliliği araştırılmaktadır. Sadakat değişkeni aşağıdaki eşitlikten yararlanılarak hesaplanmaktadır;

$$LD = \frac{\mu_C - \sigma_C}{\mu_C}$$

Eşitlikte;

$\mu_C$  ; satışların 5 yıllık ortalamalarını,

$\sigma_C$  ; satışların standart sapmalarını ifade etmektedir.

### c) Genişleme Değişkeni

Oluşturulan bir marka eğer güçlüyse, genişleme imkânına sahip olabilecektir. Markanın genişlemesi, gelecekteki nakit akımını da olumlu etkileyebilecektir. Ürün markası sayısı ve markanın faaliyette bulunduğu değişik endüstriler de dikkate alındığında, bu değişkenlerin parasal ifadeler cinsinden hesaplanamamaktadır. Bunun yerine firmanın yurt dışı satışlarındaki artış ve esas faaliyet dışı gelirleri bir değişken olarak dikkate alınmaktadır (2002:73).

$$ED = \frac{1}{2} \left\{ \frac{1}{2} \sum_{i=1}^0 \left( \frac{SO_i - SO_{i-1}}{SO_{i-1}} + 1 \right) + \frac{1}{2} \sum_{i=1}^0 \left( \frac{SX_i - SX_{i-1}}{SX_{i-1}} + 1 \right) \right\}$$

SO: Yurt Dışı Satışlar

SX: Esas Faaliyet Dışı Gelirler.

Yukarıdaki üç etki birleştirildiğinde

$$BV = f(PD, LD, ED, r);$$

$$BV = \frac{PD}{r} xLDxED ;$$

$$BV = \frac{\left[ \frac{1}{5} \sum_{i=-4}^0 \left\{ \left( \frac{S_i - S_i^*}{C_i - C_i^*} \right) x \frac{A_i}{OE_i} \right\} x C_0 \right] x \frac{\mu_C - \sigma_C}{\mu_C}}{r} x \frac{1}{2} \left\{ \frac{1}{2} \sum_{i=-1}^0 \left( \frac{SO_i - SO_{i-1}}{SO_{i-1}} + 1 \right) + \frac{1}{2} \sum_{i=-1}^0 \left( \frac{SX_i - SX_{i-1}}{SX_{i-1}} + 1 \right) \right\}$$

## 5. YÖNTEMİN UYGULANMASI

Marka değerine ulaşabilmek için daha önce tanımlanan üç parametre hesaplanarak birbiri ile çarpılmaktadır. Veri girişi yapılarak, elektronik ortamda hesaplama yöntemi tanımlandıktan sonra bütün parametreler ayrı ayrı hesaplanmıştır. Bu aşamada izlenen yol, Altınyıldız firması için oransal marka değerinin hesaplanmasında örnek uygulama olarak verilmiştir. Hesaplaması yapılan ilk parametre Sadakat Değişkeni “LD”dir.

### Sadakat Değişkeni “LD” değerinin hesaplanmasında;

İlk olarak satış maliyetlerinin 3 yıllık ortalaması bulunmuştur. 2004-2006 yılları için ortalama maliyetler;

|          | Satışların Maliyeti (YTL) |
|----------|---------------------------|
| 2004     | 138683983                 |
| 2005     | 127144991                 |
| 2006     | 142585506                 |
| Ortalama | 136138160                 |

olarak hesaplanmıştır.

Standart sapma:  $\sqrt{\frac{\sum (x - \bar{x})^2}{(n-1)}}$  formülüne göre aynı değerler için 8028903,221 bulunmuştur.

$LD = \frac{\mu_C - \sigma_C}{\mu_C}$  Formülüne göre hesaplandığında; LD değeri (136138160-8028903,221) / 136138160=0,94102386 bulunmuştur.

Genişleme Değişkeni “ED” değerinin hesaplanmasında;

$$ED = \frac{1}{2} \left\{ \frac{1}{2} \sum_{i=1}^0 \left( \frac{SO_i - SO_{i-1}}{SO_{i-1}} + 1 \right) + \frac{1}{2} \sum_{i=1}^0 \left( \frac{SX_i - SX_{i-1}}{SX_{i-1}} + 1 \right) \right\} \text{ formülü kullanılmıştır.}$$

Öncelikle yurtdışı yapılan satış tutarları ve ana faaliyet dışı gelirler hesaplanmıştır. SO<sub>i</sub> yurtdışı satış tutarını, SX<sub>i</sub> ana faaliyet dışı gelirleri ifade etmektedir.

$$\left\{ \frac{1}{2} \sum_{i=1}^0 \left( \frac{SO_i - SO_{i-1}}{SO_{i-1}} + 1 \right) \right\} \text{ kısmı için hesaplanan değer:}$$

|      |              |
|------|--------------|
| 2004 | 57454825 YTL |
| 2005 | 39735655 YTL |
| 2006 | 35751574 YTL |

Verileri kullanılarak 0,795666794 bulunmuştur.

$$\left\{ \frac{1}{2} \sum_{i=1}^0 \left( \frac{SX_i - SX_{i-1}}{SX_{i-1}} + 1 \right) \right\} \text{ bölümü için ise}$$

|      |              |
|------|--------------|
| 2004 | 26568551 YTL |
| 2005 | 48948589 YTL |
| 2006 | 41894033 YTL |

Verileri kullanılarak 1,349114487 bulunmuştur.

ED'nin toplam değeri için  
(0,795666794+1,349114487) / 2 = 1.0723 elde edilmiştir.

Prestij Değişkeni “PD” değerinin hesaplanmasında;

$$PD = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left\{ (OH_i - OH_{BAZ}) x \frac{A_i}{YM_i} \right\} x \frac{c_i}{s_i} \text{ ifadesi kullanılmıştır.}$$

OH; incelenen firma için satışların satış maliyetine oranı,  
 OHBAZ; baz firma için satışların satış maliyetine oranı  
 A; pazarlama satış ve dağıtım giderlerini,  
 YM; Dönem maliyetlerini,  
 c; satış maliyetini,  
 s; satış tutarını ifade etmektedir.

İfadenin hesaplanabilmesi için öncelikle baz firmanın tanıtımı yapılan  
 $OH = \sum_{i=1}^n \frac{S_i}{C_i}$  değeri bulunmuştur. Baz firma olarak Okan Tekstil Firması alınmıştır.

Okan Tekstil firmasının satışlarının maliyetlerine oranı;

|      |             |
|------|-------------|
| 2004 | 0,759791969 |
| 2005 | 0,96222914  |
| 2006 | 1,034203492 |

şeklinde hesaplanmıştır. Bu değerler tüm firmalar için kıyaslanacak parametreleri oluşturmaktadır.

Yıllar bazında (OH<sub>i</sub>-OH<sub>BAZ</sub>) değerleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

|      | OH Altınyıldız | OH Okan     | Fark      |
|------|----------------|-------------|-----------|
| 2004 | 1,38249161     | 0,759791969 | 0,6226996 |
| 2005 | 1,438140996    | 0,96222914  | 0,4759119 |
| 2006 | 1,552758188    | 1,034203492 | 0,5185547 |

Pazarlama satış ve dağıtım giderlerinin dönem giderlerine oranı (A<sub>i</sub>/YM<sub>i</sub>) aşağıdaki şekildedir.

|      | PSDG YTL<br>(A <sub>i</sub> ) | Dönem Gid.<br>YTL (OE <sub>i</sub> ) | A <sub>i</sub> /OE <sub>i</sub> |
|------|-------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------|
| 2004 | 33584638                      | 48214549                             | 0,696566466                     |
| 2005 | 31951967                      | 47586306                             | 0,671452981                     |
| 2006 | 41095238                      | 56938725                             | 0,721744964                     |

Bu durumda aşağıdaki ifade



$$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left\{ (OH_i - OH_{BAZ}) \times \frac{A_i}{YM_i} \right\}$$

|      | Ai/OEi      | (OHi-OHBAZ) | (OHi-OHBAZ)x(Ai/OEi) |
|------|-------------|-------------|----------------------|
| 2004 | 0,696566466 | 0,6226996   | 0,433751689          |
| 2005 | 0,671452981 | 0,4759119   | 0,319552434          |
| 2006 | 0,721744964 | 0,5185547   | 0,374264241          |
|      |             | Ortalama    | 0,375856121          |

olarak hesaplanmıştır. İfadenin ortalaması, maliyetin satışa oranı ile çarpılarak PD'nin oransal değerine ulaşılmaktadır. Son yıla ait ( $c_i/s_i$ ) verisi 0,64401528 olduğundan PD'nin değeri

$$PD = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left\{ (OH_i - OH_{BAZ}) \times \frac{A_i}{YM_i} \right\} \times \frac{c_i}{s_i} \text{ kullanılarak;}$$

PD=0,375856121x0,64401528=0,242057085 bulunmuştur.

Toplam Marka değeri, parametrelerin aldıkları son değerlerin çarpımından oluşmaktadır. Yani;

$$BV = 0,94102386 \times 1,0723 \times 0,242057085 = 0,244270741 \text{ değeri elde edilmiştir.}$$

Bu değer oransal marka değerini vermektedir.

PD parametresinin reel değeri ve markanın reel değeri hesaplanmak istendiğinde  $[(s_i/c_i - s_i^*/c_i^*) \times (A_i/O_{ei}) \times c_0 \times r_i]$  hesaplanarak,

$$\begin{aligned} 0,433751689 \times 138683983 \times 1,503 &= 92955596,12 \\ 0,319552434 \times 127144991 \times 1,2221 &= 55683208,99 \\ 0,374264241 \times 142585506 \times 1,0989 &= 58642420,65 \\ 92955596,12 + 55683208,99 + 58642420,65 &= 207281225,8 \end{aligned}$$

207281225,8 / 3 = 69093741,92 olarak PD parametresinin değeri bulunur.

Her bir parametre değeri birbirleriyle çarpılarak

$$BV = LD * ED * PD$$

$$BV = 0,94102386 * 1,072390641 * 69093741,92 = 69725616,61 \text{ YTL olarak hesaplanır.}$$

Görüldüğü gibi Altınyıldız Firmasının marka değeri 69725616,61 YTL olarak hesaplanmıştır. Söz konusu değer Firmaya ait marka değerini tam olarak yansıttığı söylenemese de bir veri olarak kabul edilebileceği açıktır. Özellikle; marka değeri hesaplanırken kullanılan parametreler ayrı ayrı ele alındığında bile, firma için için önemli veriler sağlamaktadır. Örneğin; LD parametresinin 0,94102386 olarak bulunması, firmanın sadık bir müşteri kitlesine sahip olduğunun önemli bir göstergesidir. Zira model, satışlarda ortaya çıkan dalgalanmaları doğrudan müşteri potansiyelinde ortaya çıkan dalgalanmalar olarak kabul etmektedir. Bu durum, marka gücü ile ifade edilebilmektedir. Bilindiği gibi güçlü markalar, müşteri kitlelerini kolaylıkla kaybetmedikleri gibi yıllar itibariyle de müşteri potansiyellerini de arttırabileceklerdir.

Modelde kullanılan bir diğer parametre genişleme değişkeni olarak da ifade edilen ED parametresidir. ED parametresi firmanın genişleme gücünü göstermektedir. Bu genişleme, hem ana faaliyet konusunun dışında kalan gelirleri hem de yurt dışı satışlardaki gelişmeyi ifade etmektedir. Yurt dışı satışlardaki gelişme, markanın uluslar arası bilinirliğini ifade etmektedir. Bilindiği gibi güçlü markalar, uluslar arası alanda tanınan ve farklı pazarlara rahatlıkla girebilecek güce sahiptirler. Bu durum genişleme potansiyeli olarak ifade edilebilir. İncelemeye konu olan firmanın ihracat hacmindeki azalma ED parametresinin daha düşük değer almasına yol açmıştır.

Ancak her iki parametrenin toplam marka değeri üzerindeki ağırlığının nispeten çok yüksek olmadığı, üçüncü parametrenin yani prestij parametresi olarak ifade edilen PD'nin marka değeri üzerinde çok daha büyük bir katkısının olduğu dikkat çekmektedir. Bu durumun en önemli gerekçesi diğer iki parametrenin bir katsayı olarak hesaplanmasıdır. Marka değerinin tutar olarak, başka bir ifadeyle parasal olarak bir değer ifade edebilmesi için prestij değişkeni kullanılmaktadır.

Model incelendiğinde PD parametresi oransal olarak da ifade edilebilmektedir. Ancak bu durumda marka değeri parasal olarak ifade edilememektedir. Elde edilen değer, marka değeri yaratma potansiyeli olarak ifade edilebilir (Bursalı, 2007).

## 6. SONUÇ

Marka oluşturma ve tutundurma süreci, hiç şüphesiz ki yüksek bir maliyet ve uzun bir zaman gerektirmektedir. Bu süreç firmaların maddi yatırımlar yapmasını zorunlu kıldığı gibi ciddi anlamda beşeri sermaye yatırımları da gerektirmektedir. Markaya yapılan harcamaların, kısa vadede geri dönüşünün pek mümkün olmaması da firmaları marka oluşturma konusunda daha temkinli davranmaya zorlamaktadır.

Çalışmada İMKB’de işlem gören ve tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmalar baz alınmıştır. Bu firmalardan baz firma olarak Okan Tekstil firması seçilmiş ve Altınyıldız firmasının marka değeri hesaplanmaya çalışılmıştır.

Kullanılan model marka değerini üç temel parametre ile hesaplamaktadır. Bunlardan ilki, sadakat parametresi olarak ifade edilen ve müşteri bağlılığını ortaya koymaya çalışan LD parametresidir. İkinci olarak marka gelirlerinin genişleme ölçüsünü ifade ettiği varsayılan ve yurt dışı satışlar ile esas faaliyet konusu dışı gelirleri baz alan ED parametresidir. Üçüncü olarak ise markanın katma değerini ve markaya yapılan harcamaları temsil ettiğine inanılan PD parametresi hesaplanmıştır. Bulunan her bir değer birbirleriyle çarpılarak marka değeri hesaplanmıştır.

Sonuç olarak bulunan değer, söz konusu firmanın marka değerini temsil etmektedir. Yapılan hesaplamalarda; kullanılan yöntem mümkün olduğunca sadık kalınmaya çalışılmış, modelin izin verdiği ölçüde zorunlu olarak kısıtlamalar ve değişiklikler yapılmıştır. Hiç şüphesiz ki; bulunan değer hatasız ve kesin olarak Altınyıldız Firmasının marka değerini yansıttığını söylemek doğru olmayabilir. Ancak marka değeri konusunda bir fikir vereceği ve marka yönetimi konusunda firmalara yardımcı olacağı da ifade edilebilir.

Bulunan değerlere bakıldığında, firma büyüklükleri açısından küçümsenemeyecek değerler olduğu gözlemlenecektir. Söz konusu değerlerin firma varlığı olarak mali tablolara yansıtılması halinde, firmaların finansal açıdan rahatlayabileceği ve daha yüksek varlık değerlerine ulaşabilecekleri de söylenebilir. Bu durum; firmaları marka yatırımları konusunda teşvik ettiği gibi, firma muhataplarına da firmanın marka gücü hakkında bilgi verebilecektir.

## KAYNAKLAR

- BURSALI, Osman Barlas. (2007). *Marka Değerinin Tespiti ve Denizli Tekstil Sektörü Üzerinde Uygulanması*, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara.
- DOYLE, Peter. (2003). *Değer Temelli Pazarlama*, Çev: Gülfidan BARIŞ, MediaCat Yayınları, İstanbul.
- FARQUHAR, Peter; HAN, Julia Y. (1992). Brands on the Balance Sheet, *Marketing Management*, Winter , (s: 16-22).
- FELDWICK, P. (1996). What is Brand Equity Anyway and How Do You Measure it?, *Journal of the Market Research Society*, Vol.38, No.2, (s:85-104).

- FERNANDEZ, Pablo. (2001). *Valuation Of Brands And Intellectual Capital*, Research Paper, December 2001, (Erişim) <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/pdfiles/articles/brandvaluationmethods.pdf>, 12.04.2005.
- KAYA, Yusuf. (2002). *Marka Değerleme Metotları ve Bu Metotların Kullanımında Sermaye Piyasası Mevzuatı Açısından Çıkabilecek Sorunlar*, SPK Denetleme Dairesi, İstanbul.
- The Report of the Committee on Brand Valuation; The Ministry of Economy, Trade and Industry The Government of Japan, June 24, 2002, (Erişim) <http://www.meti.go.jp/english/information/downloadfiles/cbrandvalue.pdf>
- YÜKSEL, Ülkü ve YÜKSEL, Aslı. (2005). *Marka Yönetimi ve Marka Değerinin Ölçülmesi*, Beta Yayınları, İstanbul.

## AVRUPA BİRLİĞİ'NDE İÇERDEN ÖĞRENENLERİN TİCARETİ İLE İLGİLİ HUKUKİ DÜZENLEMELER

Şebnem Meral BAKKALCI\*

### ÖZET

*Tam bilgilendirme ya da mükemmel bilgi, sermaye piyasalarını oluşturan en önemli birleşen olarak değerlendirilmektedir. Tam bilgilendirme, bilgiye herkesin eşit olarak ve aynı zamanda ulaşabilmesini ifade etmektedir. Bu nedenle yatırım kararlarıyla ilgili olabilecek tüm bilgilerin her bir yatırımcı tarafından ulaşılabilir olması gerekmektedir. Bilgi bir yatırımcı açısından ulaşılabilir ancak diğerleri açısından ulaşılabilir değilse, bilgiye sahip olan kişinin bu bilgiye dayanarak sermaye piyasalarında haksız kazanç sağlayabilmesi mümkündür. Bu tip kamuya açıklanmamış esaslı nitelikteki bilgiler içerden öğrenenlerin bilgisi, bilgiyi alan kişi ise içerden öğrenen olarak adlandırılmaktadır. Kamuya açıklanmamış esaslı bilgiye dayanarak sermaye piyasalarında gerçekleştirilen ve diğer yatırımcıların elde edemeyecekleri bir kazanç sağlayan içerden öğrenenin eylemi ise içerden öğrenenlerin ticareti olarak nitelendirilmektedir.*

*İçerden öğrenenlerin ticareti genel olarak, kamuya açıklanmamış esaslı bilgiye dayanarak güven, sır saklama ya da diğer türdeki yükümlülüklerin ihlaliyle gerçekleştirilen hisse senedi ticareti anlamında kullanılmaktadır. İçerden öğrenenlerin ticareti, içerden öğrenen kamuya açıklanmamış esaslı bilgiye dayanarak yatırım kararı aldığı anda ve bu kararı gerçekleştirdiğinde ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle içerden öğrenenlerin ticareti pek çok ülkede yasaklanmıştır.*

**Anahtar Kelimeler:** İçerden Öğrenenlerin Ticareti, İçerden Öğrenen, Esaslı Bilgi, Sermaye Piyasaları

### ABSTRACT

*The most important component of capital market is perfect information. Perfect information means that everyone should have equal access to information at the same time it becomes available to anyone. For this reason, it is important that all pertinent information is made available to all investors. However, if the information is not available to all investors, a person using such knowledge can gain unfair advantage and returns over the rest of the capital market. This type of information is called insider information. Insider information is defined as information that is non-public and material. If a person trades with nonpublic information, he or she gains an advantage that is impossible for the rest of the public and what he or she does is insider trading.*

*Insider trading refers generally to buying or selling a security, in breach of a fiduciary duty or other relationship of trust and confidence, while in possession of material,*

---

\*Dr., Pamukkale Üniversitesi İİBF, İşletme Bölümü Ticaret Hukuku Anabilim Dalı.

*nonpublic information about the security. Insider trading occurs when insider makes an investment decision based on material information that is not available to the general public. As a result, insider trading was banned with serious penalties in many countries.*

**Keywords:** Insider Trading, Insider, Material Information, Financial Markets

## 1. GENEL OLARAK İÇERDEN ÖĞRENERİN TİCARETİ

Sermaye piyasasında işlenen hukuka aykırı davranışların geçmişi halka açık şirketlerin ortaya çıktığı tarihlere dayanmaktadır. Özellikle 1990'lı yıllardan sonra ortaklıklar arasında birleşme ve devralmaların yoğunlaşması, elektronik ticaretin ortaya çıkması, sermaye piyasalarında yapılan işlemleri sayısını hızla arttırmıştır. Sermaye piyasasında yapılan işlemlerin hem kolaylaşması hem de hızlanması bu piyasada işlenen hukuka aykırı davranışların sayısının da giderek çoğalmasına neden olmuştur. Bu davranışların en önemlilerini manipülasyonlar ve içerden öğrenenlerin ticareti oluşturmaktadır.

Yerli ve yabancı doktrinde içerden öğrenenin kim olduğuna dair kesin bir uzlaşma olmasa da, uygulamada çeşitli tanımlar yapılmaktadır (Hunter, 1989: 80). İçerden öğrenen, piyasa tarafından bilinmeyen, şirketin hisse senedi fiyatlarını etkileyebilecek gizli ve değerli şirket bilgilerine dayanarak, hisse senedi ticareti yapan kişidir (Barnett, 1970; 280, Reh, Insider Trading, Erişim: 01.12.2006, <http://management.about.com/cs/businessethics/a/InsiderTrade702.htm>). Diğer bir tanıma göre içerden öğrenen, şirket faaliyetleriyle ilgili olan ve kişisel çıkar sağlama amacıyla kullanılmaması gereken özel bilgilere ulaşabilecek herhangi bir kişi ya da şirket çalışanını nitelendirmektedir (Lnsing ve Schoon, 1985;3).

Şirkete ait gizli bilgilerin, henüz kamuya açıklanmadan önce sermaye piyasalarında menfaat elde etme amacıyla kullanılması içerden öğrenenlerin ticareti, bu eylemi yapanlar ise içerden öğrenen olarak kabul edilebilir. İçerden öğrenenlerin ticareti, sermaye piyasalarında hukuki ve cezai sorumluluğu gerektiren eylemlerden biridir.

Sermaye piyasalarında başkalarının erişemeyeceği önemli bilgilere sahip olanların, bu bilgiler doğrultusunda yaptıkları hileli işlemlerin ve bu işlemlere yönelik önlemlerin tarihi oldukça eskilere dayanmaktadır. Bilinen en eski hileli işlemler 1700'li yıllarda İngiltere'de yaşanmıştır. Sermaye piyasalarında yatırımcıların haklarını korumaya yönelik düzenlemelerin temeli bu yıllarda atılmış ve devam etmiştir. İçerden öğrenenlerin ticaretine ilişkin ilk yasal düzenleme

(Bubble Act) 1720 yılında yine İngiltere’de yürürlüğe girmiştir. Kamuyu aydınlatma prensibinin temelleri de bu dönemde atılmıştır<sup>1</sup>.

İçerden öğrenenlerin ticaretinin ilk uygulamaları Avrupa’da görülmekle birlikte hukuki düzenlemelerin olgunlaştığı ülke Amerika Birleşik Devletleri olmuştur. ABD’de özellikle 1929 Buhranı’nın ardından sermaye piyasalarına devlet müdahalesinin gerekmesi, bu piyasaların yeniden düzenlenmesi ihtiyacını doğurmuştur. Yeni Ticaret Çağı (New Deal Era) olarak adlandırılan bu dönemde, ABD’deki kamuyu aydınlatma ilkesinin yer aldığı ilk düzenleme olan Blue Sky Laws (Mavi Gök Kanunları) olmuştur<sup>2</sup>. 1933 Tarihli Menkul Kıymetler Kanunu (Securities Act)<sup>3</sup> ve 1934 Tarihli Menkul Kıymetler Borsası Kanunu (Securities Exchange Act) çıkarılmıştır<sup>4</sup>. 2002 yılında kanunlaşan Sarbanes Oxly Act ile ise özellikle şirkete bağlı olarak çalışanların yaptıkları içerden öğrenenlerin ticaretiyle ilgili hukuki sorumlulukları arttırmıştır (Steinberg, 2003;153).

Amerika’daki düzenlemeler ve mahkeme kararları diğer devletler açısından yol gösterici olmuş, Avrupa Birliği’ndeki düzenlemeler de Amerikan Hukuku örnek alınarak yapılmıştır.

---

<sup>1</sup> Erişim: 06.01.2006, [http://en.wikipedia.org/wiki/South\\_Sea\\_Bubble](http://en.wikipedia.org/wiki/South_Sea_Bubble). İngiltere’de faaliyet gösteren, ortakları İngiltere’deki soylu ve asiller olan South Sea Company hisse senetlerinin fiyatları 1720 yılı içinde önemli değişiklikler göstermiştir. Hisse senetlerinin değeri Ocak ayında 128 Sterlin olarak başlamış, Şubat ayında 330 Sterlin’e yükselmiş ve Mayıs ayında 550 Sterlin olmuştur. Hisse senetlerinin yükseldiği dönemde şirket ortakları ellerindeki hisse senetlerini satarak büyük kazançlar elde etmişlerdir Hisse senedi değerlerinin bu kadar değişmesinde şirket hakkında bilgi sahibi olan yöneticilerin doğru olmayan açıklamaları etkili olmuştur. Şirket yöneticileri de, İngiltere’nin şirket borçlarını yükleneyeceğini halka yayararak, hisse senetleriyle devlet tahvillerini değiştirebileceklerini kamuoyuna duyurmuşlardır. Bu açıklamalar, hisse senetleri fiyatlarını yükseltmiş, daha sonra şirket sahiplerinin yaptığı açıklamaların gerçeği yansıtmadığı anlaşılınca, hisse senetleri fiyatları yılbaşındaki fiyatlarının altına düşmüştür.

<sup>2</sup> ABD’de bulunan eyaletlerin 47’sinin kendi iç hukuk kurallarını düzenlemek üzere 1911 ve 1931 yılları arasında çıkarttıkları Kanunların tümüne “Blue Sky Laws” adı verilmektedir. Mahoney, Paul, The Origins of The Blue Sky Laws: A Test of Competing Hypotheses, University of Virginia School of Law, Law and Economics Research Papers Working Paper No: 01-11, Aralık 2001, s. 1.

<sup>3</sup> Bu Kanun ile bağımsız bir idari kuruluş olan Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu oluşturulmuştur. Komisyona, sermaye piyasalarının düzenlenmesiyle ilgili önemli görevler verilmiştir. Komisyonun görevi: yatırımcıların korunması, adil, kurallı ve etkin bir sermaye piyasasının oluşturulması olarak belirlenmiş, kanuni düzenleme yapmaya, davalarda taraf olmaya ve sermaye piyasalarıyla ilgili kararlar almaya yetkili kılınmıştır. Erişim: 04.12.2006, <http://www.sec.gov/about/whatwedo.shtml>

<sup>4</sup>Kanunun temel amacı: menkul ticaretiyle uğraşan yatırımcıların korunması ve sermaye piyasasında güvenin sağlanması olarak belirlenmiştir. Bainbridge, Stephen, The Law and Economics of Insider Trading: A Comprehensive Primer, 2001, Erişim: 10.06.2006, [http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract\\_id=261277](http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=261277), s. 9.

## 2.AVRUPA BİRLİĞİ'NDE İÇERDEN ÖĞRENENLERİN TİCARETİ

Avrupa Birliği'nde sermaye piyasası politikaları açısından “şeffaflık” temel ilkelerden biridir (Yanlı, 2005;179). Bu yaklaşım ilk kez Segré-Bericht<sup>5</sup> ile 1966 yılında ortaya konulmuştur. Şeffaflığın sermaye piyasalarında sağlanabilmesi için benimsenen prensip kamuyu aydınlatma ilkesidir.

Avrupa Birliği oluşturulmadan önce, Avrupa Komisyonu'nun menkul kıymetlerle ilgili işlemlerde üye ülkelerin uyması zorunlu olan kuralları belirlediği Avrupa Menkul Kıymetlerin Ticaretine İlişkin Davranış Kuralları<sup>6</sup> (25 Haziran 1977, 77/534/EEC) yürürlüğe girmiştir. Roma Antlaşması'nın Birinci Bölümü'nün İlkeler kısmında yer alan 2. maddesine<sup>7</sup> dayanan bu düzenlemenin amacı, üye olan ülke mevzuatlarının sermaye piyasaları açısından yakınlaştırılması ve sermaye piyasalarının geliştirilmesi olarak belirlenmiştir (Erişim:14.11.2005, [http://www.fese.be/statistics/european\\_directives/dir\\_77\\_534.pdf](http://www.fese.be/statistics/european_directives/dir_77_534.pdf)).

Bu düzenlemeyle ilk kez içerden öğrenenlerin ticaretinin üye ülkeler arasında önlenmesi için davranış kuralları<sup>8</sup> geliştirilmeye çalışılsa ve bu belge ilerideki düzenlemelere kaynak teşkil etse de düzenleme başarıya ulaşamamıştır (Warren, 1991;1044).

Avrupa Birliği Hukuku'nda<sup>9</sup> içerden öğrenenlerin ticaretiyle ilgili düzenlemelerin temel amacı üye ülkeler arasında kargaşaya neden olan farklı uygulamaların aynılaştırılması gereksinimi olarak görülmektedir (Stutz, 1991; 138). AB'deki düzenlemeler, Amerikan Hukuku'nun ortaya koyduğu tecrübeler çerçevesinde şekillendirilmekle birlikte, genel olarak yeni tarihli olduklarından, uygulama sonuçlarının ABD Hukukundaki gibi belirgin olarak ortaya çıktığı söylenemez.

<sup>5</sup> Segré-Bericht, Avrupa Birliği Komisyonunun, bir Avrupa Sermaye Piyasası Hukuku oluşturmak üzere oluşturduğu bir uzmanlar kurulunun 1966 yılında hazırladığı rapordur.

<sup>6</sup> European Code of Conduct Relating To Transactions In Transferable Securities (77/534/EEC) 1977..

<sup>7</sup> Roma Anlaşması 2. maddesi Avrupa Ekonomik Topluluğunu kuran ülkeler arasında ortak bir Pazar ve parasal birlik kurularak bunun için gereken kuralların oluşturulması gerekliliğinden bahsetmektedir.

<sup>8</sup> 77/534/EEC, Madde 42: “Çalıştığı iş ya da bulunduğu mevki itibarıyla şirket ya da piyasayla ilgili olan ve hisse senedi fiyatlarına etki edebilecek kamuya açıklanmamış bilgiye sahip herhangi bir kimse bu bilgiyi doğrudan ya da dolaylı olarak ticari nitelikte kullanmamalı, bu bilgiyi kamuya açıklanmadan önce ticari amaçla kullanabilecek bir başkasına vermemelidir” ifadesini taşımaktadır.

<sup>9</sup> Avrupa Birliği Hukukunda, Amerikan Hukukundan farklı olarak içerden öğrenen işlemleri için insider trading terimi yerine “insider dealing” ifadesi kullanılmaktadır.



Roma Anlaşması'nın 220. maddesinde yer alan AB üyesi ülkelerin mevzuatlarının yakınlaştırılması ilkesi neticesinde, üye ülkeleri kapsayan içerden öğrenenlerin ticaretiyle ilgili ilk düzenleme "İçerden Öğrenenlerin Ticareti İle İlgili Düzenlemelerin Koordinasyonuna İlişkin 13 Kasım 1989 tarihli Yönerge'dir.

### 2.1. 89/592/EEC Sayılı Yönerge

13 Kasım 1989 tarihli ve 89/592/EEC Sayılı İçerden Öğrenenlerin Ticareti İle İlgili Düzenlemelerin Koordinasyonuna İlişkin Yönerge (*Coordinating Regulations On Insider Dealing*) Avrupa Birliği Konseyi tarafından içerden öğrenen işlemlerinin düzenlemesinin eşgüdümünü sağlamak üzere çıkartılmıştır.

Yönergenin ilk maddesi iç [esaslı] bilgi kavramını tanımlamaktadır. Maddeye göre:

- i. Bir ya da birkaç ihraççıya ait,
- ii. Devredilebilir nitelikte olan bir ya da daha fazla menkul kıymetle ilgili,
- iii. Kesin nitelikte,
- iv. Kamuya açıklanmamış,
- v. Ancak açıklanması halinde menkul kıymet fiyatlarında etkili olabilecek nitelikteki bilgi içerden öğrenilen bilgidir.

İkinci maddede ise, içerden öğrenen olarak nitelendirilmemekle birlikte, esaslı bilgiye dayanarak işlem yapamayacak kişilerin listesi yapılmıştır.

- i. İhraççı adına çalışan yönetici, danışman ya da idareciler,
- ii. İhraççının sermayesini idare edenler, kullananlar,
- iii. Konumları nedeniyle esaslı bilgiyi edinebilecek durumda olanlar.

Yönerge sadece devredilebilir nitelikteki menkul kıymetleri yani: hisse senedi, borçlanma tahvili, bu değerler üzerinde işlem yapma hakkı tanyan sözleşme ya da hakları, vadeli sözleşmeleri, vadeli finansal araçlar gibi değerleri kapsamı içine almıştır. Yönerge, bu kapsam dâhilinde başlangıç bölümünde de belirtildiği üzere birinci ve ikinci pazarlar ile paralel borsa pazarlarını düzenlemiştir (Gürlesel vd, 1997;39).

Ancak yönergenin yalnızca devredilebilir nitelikteki menkul kıymetleri düzenlemesi, sermaye piyasalarının gelişen koşullarına göre kapsamının dar kalmasına neden olmuştur. Bu nedenle Yönerge'nin tekrar düzenlenmesine gerek duyulmuş ve 2003/6/EU Sayılı Yönerge yürürlüğe konulmuştur.

### 2.2. 2003/6/EU Sayılı Yönerge

İçerden öğrenenlerin ticaretini düzenleyen 1989 tarihli Yönerge'den sonra, 28 Ocak 2003 tarihinde önceki Yönerge yerine geçen ve fiyata etki edebilecek

nitelikte olan bilgilerin düzenlenmesini öngören 2003/6/EU sayılı Yönerge yürürlüğe konulmuştur<sup>10</sup>. Bu Yönerge'yle, üye ülke mevzuatlarının birbirine yakınlaştırılması ve piyasaların düzenli çalışması hedeflenmiştir. Manipülasyonlar ve içerden öğrenen işlemleri piyasaları bozucu (*market abuse*) olarak görülmekte, piyasaların şeffaflığını bozdukları düşünülmektedir. Birlik piyasalarının düzenli işlemesi, yatırımcının güvenliğinin ve piyasalara olan güveninin sağlanması amacıyla bu tür işlemlere karşı ortak kurallar getirilmiştir.

Yönerge, içerden öğrenenlerin ticaretine konu olan [esaslı] bilgiyi tanımlamaktadır. Yönerge'nin 16. maddesine göre bu bilgi (bir önceki yönetmelikte olduğu gibi) iç bilgi (*inside information*) olarak tanımlanmıştır. İç bilgi: kesin [güvenilebilir], kamuya açıklanmamış, doğrudan ya da dolaylı olarak bir ya da birden fazla finansal araç ihraç eden [şirket] veya bir ya da birden fazla finansal araçla ilgili olan bilgidir. İç bilgi ait olduğu finansal kaynağın fiyatının oluşumuna önemli etkilerde bulunabilmektedir.

Yönergenin ikinci maddesi, esaslı bilgiye sahip olanların bu bilgiyi kendi adlarına, ya da üçüncü şahıslar adına kullanmalarının üye ülkeler tarafından yasaklamasını emretmektedir. Bu bilginin kullanan tarafından esaslı [iç] bilgi olduğunun bilinmesi ya da bilinebilecek olması, yapılan işlemin içerden öğrenen işlemi sayılması için yeterli görülmektedir. Yine, bu bilgiye sahip olanın, bilgiyi üçüncü şahıslara aktarması, bilginin kamuya açıklanması için gerekli bir şart oluşturmaktadır.

Yönergeyle, herhangi bir üye ülkenin sermaye piyasalarında işlem gören herhangi bir finansal araç kapsam altına alınmış, düzenleme menkul kıymet kavramı ile sınırlandırılmamıştır. Bu anlamda düzenlemenin oldukça geniş bir alanda uygulanması ve dar kapsamlı olmaması sağlanmıştır. 2003/6/EU sayılı Yönerge, üye ülkelere içerden öğrenenlerin ticaretiyle ilgili sorumluluk yüklemektedir. Sermaye piyasalarında içerden öğrenenlerin ticareti olduğundan şüphelenilen işlemlerin birlik kurumlarına zaman geçirilmeden duyurulması şartı getirilmiştir. Sermaye piyasalarının gelişen yapısının gerektireceği önlemleri alma yetkisi Avrupa Komisyonu'na verilmiştir.

### 2.3. 2004/72/EC Sayılı Yönerge

29 Nisan 2004 tarihli ve 2004/72/EC sayılı Yönerge, 2003/6/EU sayılı Yönerge'ye göre daha geniş kapsamlıdır<sup>11</sup>. Yeni Yönerge içerden öğrenen listesine

<sup>10</sup> Yönergeyle ilgili ayrıntılı bilgi Avrupa Birliği'ndeki Mevcut Durum başlığı altında verilmektedir.

<sup>11</sup> Yönergeyle ilgili ayrıntılı bilgi Avrupa Birliği'ndeki Mevcut Durum başlığı altında verilmektedir.

girebilecek kişilerin<sup>12</sup> ve ihraççı şirketin yönetiminde bulunan kişilerin açıklama yükümlülüklerini genişletmiştir<sup>13</sup>.

2004/72/EC sayılı Yönerge'ye göre içerden öğrenen sayılabileceklerin listesi oldukça uzundur. Buna göre: esaslı bilgiye ulaşabilecek herhangi bir kişi ve listeye yeni düzenlemelerle eklenecekler içerden öğrenen sayılmaktadır. Burada içerden öğrenenlerin kimler olduğu tek tek sayılmamış, yalnızca kapsama girmenin koşulları belirtilmiştir.

### 3. AB'DE YÜRÜRLÜKTEKİ HUKUKİ DÜZENLEME

Avrupa Birliği sınırları içinde içerden öğrenen işlemlerini düzenleyen Yönergeler tüm üye ülkelerde yer alan düzenlenmiş piyasalar açısından bağlayıcı kabul edilmiştir<sup>14</sup>. Halen geçerli olan hukuki düzenlemeler çıkartılan yönergelerin yürürlükteki hükümlerinden oluşmaktadır.

#### 3.1. Avrupa Birliği'nde İçerden Öğrenen Kavramı

Piyasa manipülasyonlarını ve içerden öğrenenlerin ticaretini düzenlemek amacıyla çıkartılan 2003/6/EU sayılı Avrupa Birliği Yönergesi içerden öğrenenlerin kim olduğunu belirlemiştir. Yönergenin 2, 3 ve 4. maddelerinde, içerden öğrenilen bilgiyi kullanan herhangi bir gerçek kişinin içerden öğrenen sayılacağı hükme bağlanmıştır. Söz konusu Yönerge'nin 4. maddesine göre: "içerden öğrenilen bilgiyi bilerek ya da içerden edinilen bilgi olacağını bilmesi gerekerek kullanan kişilere" üye ülkeler tarafından içerden öğrenenlerin ticaretine dair hükümler uygulanmalıdır.

İçerden öğrenenin kimliği konusunda profesyonel aracılar ya da sıradan yatırımcılar arasında bir ayırım yapılmamıştır. Sorumluluk içerden öğrenenlerin ticaretine neden olan tüm kişilere yüklenebilmektedir<sup>15</sup>. Yönerge, şirketle doğrudan ilişkili olan içerden öğrenenler için içerden öğrenenler listesi gibi ek düzenlemelerin yapılmasını da öngörmektedir.

---

<sup>12</sup> 2004/72/EC, Madde 5.

<sup>13</sup> 2004/72/EC, Madde 6/1.

<sup>14</sup> **Memorandum:** EU Market Abuse Rules, Erişim: 05.04.2006, [www.friedfrank.com/publications](http://www.friedfrank.com/publications)

<sup>15</sup> **Memorandum:** EU Market Abuse Rules, Erişim: 05.04.2006, [www.friedfrank.com/publications](http://www.friedfrank.com/publications)

### 3.1.1. İçerden Öğrenenler Listesi

İhraççı şirket, içerden öğrenenlerin ticaretini önlemek üzere gereken tedbirleri almakla mükellef kılınmıştır<sup>16</sup>. Bu kapsamda herhangi bir esaslı bilginin yayılmasını önleme ve bilgi akışını kontrol etme zorunluluğu da bulunmaktadır<sup>17</sup>. İçerden öğrenenlerin ticaretini düzenleyen 2003 tarihli Yönerge'nin 6/3 maddesi ihraççı şirkete içerden öğrenen kapsamına dâhil olabilecek personeli ve/veya şirket hesabına çalışanları bir liste halinde tutma zorunluluğu getirmektedir. Oluşturulacak liste, içerden öğrenen listesi (*insider list*) olarak adlandırılmaktadır. İçerden öğrenen listesi 2004/72/EC sayılı Yönerge'de de yer almıştır. Yönergenin 5. maddesi, ihraççı şirketle ilgili bilgilere doğrudan ya da dolaylı olarak daima ya da geçici olarak ulaşabilecek tüm kişilerin bir liste ile belirlenmesini zorunlu kılmaktadır. Listeye geçici ifadesinin eklenmesi kapsamın genişliğini de ifade etmektedir<sup>18</sup>.

İçerden öğrenen listesi minimum aşağıdaki unsurlardan oluşturulmalıdır<sup>19</sup>:

- [Esaslı] bilgiye ulaşabilecek kişilerin kimlikleri,
- Listede yer alanların, listeye alınma nedenleri,
- Listenin oluşturulma ve yenilenme tarihi<sup>20</sup>.

Madde 5/3'e göre listenin oluşturulduktan sonra, sürekli güncellenmesi gerekmektedir. Listedeki kişilerin listeye alınma gerekçelerinde ya da durumlarında oluşan değişiklikler, listeye yeni kişilerin eklenme veya listedeki kişilerin silinme gerekliliğinin ortaya çıktığı durumlarda listenin yenilenmesi gerekmektedir.

### 3.1.2. Şirket Yönetimindeki Kişilerin Şirketle İlgili Ticaretleri

Şirketle doğrudan ilgisi bulunan kişilerin, kendi hesaplarına şirketle ilgili olan hisse senedi gibi finansal araçlar üzerinde yaptıkları işlemler ilgili sermaye

<sup>16</sup> 2003/6/EU, 6/3. madde.

<sup>17</sup> CESR, Level 2 Advice, 72. paragraf.

<sup>18</sup> E.U. Market Abuse Directive – Implementing Measures: Accepted Market Practices, Commodity Derivatives Inside Information, Insider Lists, Managers' Transactions Notifications and Suspicious Transactions Notifications, s. 6, Erişim: 17.06.2004, [www.cleargottlieb.com](http://www.cleargottlieb.com).

<sup>19</sup> Memorandum, s. 11.

<sup>20</sup> Oluşturulacak içerden öğrenen listelerinin belirli durumlarda güncellenmesi gerekmektedir. Bu durumlar:

- İçerden öğrenen listesinde yer alan kişilerin bu listeye alınma nedenlerinin değişmesi,
- Listeye alınması gereken yeni kişilerin olması,
- Listedeki kişilerin bilgiye ulaşma durumlarının değişmesi.

piyasası kurumlarına bildirilmelidir<sup>21</sup>. Bu kişilerin kim oldukları 2004 tarihli Yönerge'nin 1 ve 2. maddelerinde belirtilmiştir:

- Yönetim sorumluluğuna haiz, şirketle ilgili doğrudan ya da dolaylı bilgiye kolaylıkla ulaşabilecek, gelecekteki gelişmeleri etkileyebilecek kararları alabilecek kişiler,
- Yukarıdaki kişilerin yakınları, eşleri, çocukları, akrabaları, aynı evi paylaşanlar, iş arkadaşları.

Bu kapsamdaki kişilerin, şirketin ihraç ettiği finansal araçlarla ilgili işlemleri zaman geçirmeden<sup>22</sup> üye ülkelerdeki ilgili kurumlara bildirilmeleri (rekabet kurumları) gerekmektedir. Burada Yönerge, Amerikan Hukuku'ndan farklı olarak (Securities Exchange Act 16/b) şirket hisselerinden %10 ya da daha fazlasına sahip olanları saymamıştır. Yönetim kademesinde bulunanların sermaye piyasası araçlarıyla ilgili ticaretlerinde bildirilmesi zorunlu olan unsurlar aşağıda belirtilmiştir<sup>23</sup>:

- Yönetim sorumluluğuna haiz kişilerin (gerekliyse yakınlarının) isimleri,
- Bildirilen sorumluluğun verilme nedeni,
- Sorumluluğu veren şirketin adı,
- İhracı yapılan finansal aracın tanımlanması,
- Bu kişi tarafından yapılan işlemin türü,
- Yapılan işlemin yeri ve zamanı,
- Yapılan işlemin fiyatı ve toplam değeri.

### 3.1.3 Şüpheli İşlemler

2004 tarihli Yönerge, 2003 tarihli Yönerge'nin 6/9. maddesinde kısaca yer alan şüpheli işlemler ifadesini genişletmiştir<sup>24</sup>. Yeni Yönerge'nin 7-10. maddeleri şüpheli işlemlerin kapsamını düzenlemektedir. Buna göre içerden öğrenenlerin gerçekleştirdikleri şüpheli sayılabilecek işlemler her açıdan araştırılarak rekabet kurumlarına bildirilmelidir. Bildirilmesi gereken durumlar 8. maddede sıralanmaktadır. Buna göre: şüpheli işlemlerin çeşidi, alım ya da satım emirlerinin türü, işlemin yapıldığı piyasa, işlemin neden şüpheli olduğunun gerekçesi ve şüpheli işlemin kimin nam ve hesabına yapıldığı bildirimde yer alması gereken unsurlardan kabul edilmektedir. Yönerge'nin 9. maddesine göre bildirimler zaman geçirmeden posta, elektronik ortam, faks ya da telefonla yapılabilecektir.

<sup>21</sup> 2003/6/EU sayılı Yönerge, 6/4 maddesi.

<sup>22</sup> 2004/72/EC sayılı Yönerge, 7. maddesi.

<sup>23</sup> 2004/72/EC sayılı Yönerge, 6/3 maddesi.

<sup>24</sup> 2004/72/EC sayılı Yönerge, 7. maddesi.

İçerden öğrenenlerin ticaretinde, içerden öğrenenin bulunması yetmez. İçerden öğrenenlerin ticaretinin oluşabilmesi için esaslı bilgiye sahip olunmalıdır.

### 3.2. Esaslı Bilgi

Avrupa Birliği Hukuku, içerden öğrenenlerin ticaretine konu olan bilginin<sup>25</sup> esaslı sayılabilmesi için aşağıdaki dört unsurun varlığını aramaktadır.

#### 3.2.1. Kesinlik

Bilginin kesin<sup>26</sup> nitelikte sayılabilmesi için aşağıdaki şartları sağlaması gerekmektedir<sup>27</sup>:

- i. Olay ya da durumun oluşumundan çıkan ya da akla uygun düşünüldüğünde çıkabilecek olan sonuçlar içeren,
- ii. Sermaye piyasası ya da ikincil piyasa araçlarının fiyatları üzerinde etki yaratabilecek özellikte olan bilgi kesin kabul edilmektedir

#### 3.2.2. Fiyata Etkili Olma

Bilgi açıklandığında, rasyonel davranan bir yatırımcının aldığı yatırım kararını ve bu sayede de sermaye piyasası aracının fiyatını önemli düzeyde etkileyebiliyorsa<sup>28</sup>, yani fiyata etkiliyse esaslı niteliktedir (Warren, 1991;1062). CESR<sup>29</sup>'ye göre bilgi kamuya açıklandığında, fiyattaki değişimin düzeyi önemli değildir, önemli olan fiyatın değişmesidir. Ancak yine de CESR fiyattaki değişmeyi bir gösterge olarak kabul etmekte ve ihmal edilemeyecek nitelikte olmasının gerekliliği üzerinde durmaktadır. Aynı ifade 2003 tarihli, Yönerge'nin 1/1 maddesinde de görülmektedir<sup>30</sup>.

<sup>25</sup> Avrupa Birliği Hukukunda bu bilgi, "inside information" iç[eriden alınan] bilgi olarak tanımlanmaktadır.

<sup>26</sup> 2003/6/EU sayılı Yönergenin ilk maddesinin birinci fıkrasında kesinlik "precise nature" olarak ifade edilmektedir.

<sup>27</sup> Memorandum, s. 4.

<sup>28</sup> Düzenlemenin Komisyon'daki ilk halinde Amerikan Hukuku paralelinde "material effect" kavramı öngörülürken daha sonra ifade "significant effect" olarak değiştirilmiştir. Komisyon bu noktada kamuya açıklanmamış her bilginin içerden öğrenen bilgisi olmadığını vurgulamıştır.

<sup>29</sup> CESR "The Committee Of European Securities Regulators" Avrupa Menkul Kıymetleri Düzenleme Komitesi, özellikle piyasayı bozan işlemleri önlemek ve bu konuda görüş bildirerek gerekli önlemlerin alınmasını sağlamak ve piyasaların aydınlatılması amacıyla 6 Haziran 2001 tarihinde Avrupa Komisyonu'nun 2001/527/EC sayılı Kararı ile kurulmuş bağımsız bir komitedir.

<sup>30</sup> 2003 tarihli Yönerge'nin 1/1 maddesi fiyatta meydana gelecek önemli değişimlerden söz etmektedir.

### 3.2.3. İhraççı ya da Finansal Araçla İlgili Olma

Bilginin, içerden öğrenilen bilgi statüsünü kazanabilmesi için finansal aracı ihraç eden şirket ya da ihraç edilen finansal araçla dolaylı olarak ilgili olması ve kamuya açıklanmamış olması yeterli görülmektedir<sup>31</sup>. CESR'e göre ihraççının piyasadaki durumuyla ilgili olan herhangi bir genel bilgi şirketle ilgili sayılmalıdır<sup>32</sup>. CESR, sermaye piyasası aracını ihraç eden şirketle ilgili bilgileri saymak suretiyle belirtmiştir. Şirketle ilgili bilgiler, şirketle doğrudan ilgili olan bilgiler<sup>33</sup> ve şirketle dolaylı olarak ilgili olan bilgiler<sup>34</sup> şeklinde iki grup altında toplanarak sırasıyla 35 ve 36. paragraflarda ele alınmıştır<sup>35</sup>.

<sup>31</sup> CESR Advice 32. paragraf, CESR's Advice on Level 2 Implementing Measures For The Proposed Market Abuse Directive, December 2002, s. 11.

<sup>32</sup> CESR Advice, 31. paragraf, s. 11.

<sup>33</sup> 35. paragrafa göre şirketle doğrudan ilgili olan bilgiler

- Şirketin ana sözleşmesinde, yönetiminde, murakıplarında oluşan değişiklikler,
- Şirket sermayesi ya da borçlanma senetlerinde oluşan değişiklikler,
- Sermaye paylarındaki arttırma ya da eksiltmeler,
- Şirket birleşmeleri ya da ayrılmaları,
- Şirket varlıklarında ya da hisse paylarının faizlerinde yapılan değişiklikler,
- Şirket varlıklarında, yükümlülüklerinde, mali durumunda ya da karlılığında değişiklik yaratabilecek düzenlemeler,
- Şirkete ait sermaye piyasası araçlarının değerini etkileyebilecek geri alım kararları,
- Özel hak tanıyan paylardaki değişiklikler,
- İflasla ilgili düzenlemeler,
- Önemli kanuni ihtilaflar,
- Bankalardan alınan kredilerden kaynaklanan işlemler,
- Tasfiye kararı alınması ya da bu kararda oluşan değişiklikler,
- Hisselerin değerlerinde oluşan önemli değişimler,
- Önemli borçluların iflası,
- Gayrimenkul değerlerinde azalma,
- Yeni lisans, patent, marka tescili,
- Şirket portföyünde bulunan araçların değerlerindeki değişiklikler,
- Yeni teknoloji geliştirilmesi ya da teknolojinin eskimesi,
- Beklenen hasıllattaki önemli değişiklikler,
- Yeni bir alanda işe başlanması ya da bir alandan çıkılması,
- Şirketin yatırım politikalarında oluşan önemli değişimler,
- Şirketin kâr payı dağıtımıyla ilgili değişiklikler.

<sup>34</sup> 36. paragrafa göre şirketle dolaylı ilgili olan bilgiler:

- Kamu kurumlarınca yayımlanan bilgi ve istatistikler,
- Menkul kıymetlerin değerleriyle ilgili dereceleme kurumlarının yayımlanmak üzere hazırladıkları rapor, araştırma ve tavsiyeler,
- Faiz hadleriyle ilgili merkez bankaları tarafından alınan kararlar,
- Vergileme, endüstrinin düzenlenmesi, borçlanma yönetimi gibi hükümet kararlar,
- Piyasaya ait kurallarda değişiklik yapan hükümet kararları,

### 3.2.4. İçerden Öğrenenin Güven Yükümlülüğünü İhlali

Avrupa Birliği'nin içerden öğrenenlerin ticaretini düzenleyen metinlerinde sermaye piyasası araçlarının ticaretinde bilerek hile ya da sahtekârlık yapanlardan<sup>36</sup> bahsedilmemektedir<sup>37</sup>. Yine Amerika'daki uygulamanın aksine Avrupa Birliği Hukuku'nda içerden öğrenenin, içerden öğrenenlerin ticaretinden sorumlu tutulabilmesi için bilginin kaynağına karşı güven yükümlülüğü taşıyor olması gerekli olarak görülmemektedir.

### 3.3. Açıklama Yükümlülüğü

2003/6/EU Sayılı Yönerge içerden öğrenenlerin ticaretine konu olabilecek bilgi oluştuğunda en kısa zamanda kamuya açıklanması gerektiğini, açıklama yükümlülüğünün yerine getirilebilmesi için internetin kullanılabilceğini belirtmektedir<sup>38</sup>. Yönergenin 6/3 maddesi ve CESR yapılacak açıklamanın tam ve etkin olması gerektiğini ifade etmektedir<sup>39</sup>.

Açıklamanın zamanlaması konusunda CESR özellikle sözleşmeler üzerinde durmaktadır. CESR Tebliğinde<sup>40</sup> esaslı bilginin kötüye kullanılma riskinin yüksek olduğu sözleşmenin görüşülme ve karar aşaması arasındaki dönemden bahsedilmektedir. Tebliğe göre bu dönemde şirket açısından bazı kararların açıklanması şirket çıkarları açısından doğru olmayacaktır. Bu durum 2003 tarihli Yönergenin 6/2 maddesinde de, açıklama zamanının ertelenebileceği yani açıklama yükümlülüğünün istisnası olabileceği ibaresi konularak ifade edilmiştir. Böyle durumlarda ihraççının sorumluluğu altında kalmak üzere bazı bilgilerin açıklanması geciktirilebilecektir<sup>41</sup>.

- 
- Düzenlenmiş ve düzenlenmemiş piyasalarla ilgili kararlar,
  - Şirketlerle ilgili rekabet ve piyasa yetkililerinin kararları,
  - Kamu kurumlarınca yayımlanan emirler,
  - Finansal araçların ticaretiyle ilgili emirler,
  - Ticaret biçimi değişiklikleri,
  - Ticari işlem kurallarındaki değişimler

<sup>35</sup> Aynı yaklaşım Türk Hukukunda da görülmektedir. Özel Durumların Kamuya Açıklanmasına İlişkin Esaslar Tebliği, şirketle ilgili olup kamuya açıklanması gereken bilgileri sıralamıştır.

<sup>36</sup> Bu ifade "scienter" olarak adlandırılmaktadır.

<sup>37</sup> Memorandum, s. 6.

<sup>38</sup> 2003/6/EU, Madde 6/1

<sup>39</sup> CESR, Level 2 Advice, 65. paragraf.

<sup>40</sup> CESR, Level 2 Advice, 66. paragraf.

<sup>41</sup> 2003/6/EU, Madde 6/2.



CESR Tebliğine göre esaslı bilginin açıklanmasının geciktirilmesinde teknik faktörlerin de düşünülmesi gerekmektedir<sup>42</sup>. CESR açıklamanın ertelenebileceği durumları bazı örnekler vererek açıklamıştır<sup>43</sup>:

- Sözleşmenin gerçekleşmesinden önceki pazarlık aşaması, sözleşmenin sonucuna olumsuz olarak etki edebilecekse,
- İflasla ilgili durumlarda, bu durumun açıklanması hissedarların menfaatlerini aleyhte etkileyecekse,
- Şirket sözleşmesi gereği, şirket yöneticilerinin aldıkları kararların onaylanması gerekiyorsa kamuya açıklanma ertelenebilecektir.

Açıklamanın ertelendiği durumlarda şirket, ertelenen açıklamanın konusunun kullanılmaması konusunda personeli ve diğer kişiler için gerekli önlemleri almakla mükellef kılınmıştır.

#### 4. SONUÇ

İçerden öğrenenlerin ticareti, sermaye piyasalarının düzgün, âdil ve meşru işleyiş düzenini engelleyen bir fiildir ve şirketteki durumu itibarıyla, kamuya açıklanmamış esaslı bilgiye ulaşabilecek bir kişinin eylemlerinden doğmaktadır. Şirkete bağlı içerden öğrenen olarak nitelendirilen kişi, esaslı bilgiyi kamuya açıklanmadan önce kendisi kullanmakta ve/veya bir başkasına vermektedir. Esaslı bilgi, sermaye piyasalarında bilginin kaynağı olan şirketin hisse senetlerinin alımı yoluyla değerlendirilip bu eylem sonucunda mameleki bir yarar elde edildiğinde içerden öğrenenlerin ticareti de gerçekleşmiş olmaktadır.

İçerden öğrenenlerin ticareti gelişmiş ya da gelişmekte olan tüm sermaye piyasalarında görülen hukuk dışı bir davranıştır. Bu davranış tarzının yasal olarak düzenlenmesi konusu doktrinde irdelenmiş ve düzenleme karşıtı görüşler de belirtilmiştir. Ancak bizim de katıldığımız “yasal düzenlemenin gerekliliği fikri”, gerek ekonomist ve maliyeciler gerekse hukukçular tarafından genel olarak kabul görmektedir. Konunun yasal olarak düzenlenip düzenlenmemesi yolundaki tartışma, yapılacak düzenlemelerin kapsamının ne olacağı yönüne doğru kaymıştır. Bu bağlamda, uluslararası standartların getirilmesi, içerden öğrenenlerin ticaretinin uluslararası müeyyidelerle düzenlenmesi ve ülkeler arasında bir müktesebat uyumunun sağlanması için çalışmalar yapılmaktadır. Üye ülkelerin sermaye piyasaları arasında eşgüdümü sağlamak üzere oluşturulmuş ülkelerarası bir kuruluş olan ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun da üye olduğu IOSCO, bu konuda ciddi katkılarda bulunmaktadır.

<sup>42</sup> CESR, Level 2 Advice, 67. paragraf.

<sup>43</sup> CESR, Level 2 Advice, 72. paragraf.

Avrupa Birliği'ndeki düzenlemede, içerden öğrenilen bilgiyi bilerek ya da içerden edinilen bilgi olacağını bilmesi gerekerek kullanan kişiler içerden öğrenen sayılmakta ve içerden öğrenenin kimliği konusunda, profesyonel aracılar ile sıradan yatırımcılar arasında bir ayırım yapılmamıştır. Bu bakımdan Avrupa Birliği uygulaması içerden öğrenenin belirlenmesinde daha somut bir nitelik taşımaktadır. Ayrıca içerden öğrenen olabilecek kişilerin bir liste halinde belirlenmesi ve sermaye piyasası organlarına bildirilmesi kuralı da getirilmiştir. Avrupa Birliği'nin yayımladığı Yönergelerde içerden öğrenenlerin ticaretinin gerçekleşebilmesi için kullanılan bilgilerin esaslılık niteliği somut olarak belirlenmiştir. Kesin, hisse senedi fiyatını etkileyebilecek, ihraççı ya da finansal araçla ilgili olan bilgi esaslı bilgi olarak kabul edilmektedir.

Türk Sermaye Piyasası Kanunu da içerden öğrenenlerin ticaretini, sermaye piyasası suçları arasında düzenlemiştir. Bu yüzden, içerden öğrenenlerin ticaretine ilişkin hüküm, bilgiyi kullanan kişilere verilecek cezayı düzenlemekle yetinmekte (Sermaye Piyasası Kanunu madde 47/A-1), içerden öğrenenlerin ticaretinden doğan hukuki sorumluluk hakkında ise herhangi bir düzenleme içermemektedir. Sermaye Piyasası Kanunu'nun hukuki sorumluluğu düzenlememesinin ortaya çıkardığı bu boşluğun, Borçlar Kanunu'nun genel hükümleri ile doldurulması gerektiğine inanmaktayız. Kanaatimizce, içerden öğrenenlerin ticaretine uygulanması gereken genel hüküm, Borçlar Kanunu'nun haksız fiillere ilişkin 41/1. maddesi olmalıdır.

İçerden öğrenen veya bilgi edinen kişilerin, zarar görenle aralarında önceden kurulmuş sözleşme ilişkisi bulunabilir. Esaslı bilginin, sözleşme ilişkisi nedeniyle edinilen statü sonucunda elde edildiği olaylarda: zarar gören uğradığı zararın tazminini isterse Borçlar Kanunu'nun sözleşmeye aykırılığa isterse haksız fiile ilişkin hükümlerine dayandırarak tazmin ettirebilecektir.

İçerden öğrenen ticaretini gerçekleştirenin bu fiilden cezai olarak sorumlu tutulabilmesine gelince, Kanun'umuzda bu konuda mameleki yarar elde etme koşulu getirilmiş, yararın büyüklüğüne bağlı olarak da ceza artışı öngörülmüştür (Sermaye Piyasası Kanunu madde 47/A-1). Oysa diğer olasılık olan işlem sonucu elde edilen yararın önemsizmeyecek kadar küçük olması maddede düzenlenmemiştir. Yani cezai yaptırım uygulanabilmesi için elde edilen malvarlığı yararının ne düzeyde olması gerektiği Kanun'da belirtilmemiştir.

Gelişen teknolojik haber alma yöntemleri ve özel kurumlar sayesinde, gelişmiş sermaye piyasalarında içerden öğrenenlerin ticaretinin varlığı birkaç saniye içinde saptanabilmektedir. Bu sayede diğer yatırımcıların da ticareti yapılan araca yönelmeleri olanaklı olabilmektedir. Türkiye'de bu tipteki faaliyetleri saptayarak yatırımcılara duyuran profesyonel kuruluşlar bulunmamaktadır. Bu hizmet Sermaye Piyasası Kurulu uzmanları tarafından gerçekleştirilmekte ancak tespit edilen bu tip işlemler kamuya duyurulmamakta, sadece yapılacak

soruşturmalar için bilgi sağlayıcı nitelik taşımaktadır. Bu nedenle sermaye piyasasında faaliyet gösterenler yeterli derecede bilgilenememektedir.

Ekonomik menfaatin yüksek olması nedeniyle içerden öğrenenlerin ticareti suçuyla daha etkin ve hızlı mücadele ancak uzmanlar yardımıyla mümkün olabilecektir. Bu nedenle sermaye piyasası suçlarının yargılandığı özel mahkemeler kurulmalıdır. Bu mahkemeler sermaye piyasası suçları ve içerden öğrenenlerin ticaretiyle ilgili düzenlemeler tam olarak yapıldıktan sonra işlevsel olabilecektir.

Sermaye Piyasası Kanunu değiştirilirken Avrupa Topluluğu mevzuatı dikkate alınarak içerden öğrenenlerle ilgili daha ayrıntılı düzenlemeler yapılması uygun olacaktır. Öncelikle, içerden öğrenen ve içerden öğrenen benzeri kavramlarının Kanun'da tanımlanmasında yarar vardır. Sermaye Piyasası Kanunu'nda içerden öğrenenlerin ticareti açısından esaslı bilginin kamuya açıklanması kavramı da tanımlanmalı: elektronik ortamda kamuya açıklanma ile ilgili olarak da ayrıntılı düzenlemelere yer verilmelidir. Ayrıca kamuya açıklanma zamanı da belirlenmelidir. Kanaatimizce, sermaye piyasasındaki yatırımcılar söz konusu bilgiye ulaşım yorumlayabilecek zamanı elde ettiklerinde açıklanma tamamlanmış olacak, bu aşamadan sonra içerden öğrenenin aynı bilgiye dayanarak yaptığı işlem Sermaye Piyasası Kanunu'na aykırılık teşkil etmeyebilecektir. Kanunumuz içerden öğrenenlerin ticaretinin gerçekleşebilmesi için malvarlığı artışı ya da olası bir zararın engellenmesi gereği üzerinde durmaktadır. Ancak suçun ortaya çıkabilmesi için her iki kavramın asgari sınırlarının da Kanun'da açık olarak belirlenmesi gerekmektedir.

## KAYNAKLAR

- BAİNBRIDGE, Stephen. The Law and Economics of Insider Trading: A Comprehensive Primer, Erişim: 10.06.2006, [http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract\\_id=261277](http://papers.ssrn.com/paper.taf?abstract_id=261277).
- BARNETT, James. (1970). Neither A Tipper Nor A Tippee Be, *Houston Law Review*, Vol: 8.
- GÜRLESEL, Fuat; ALKİN, Kerem; UZUNOĞLU, Sadi (1997). *Avrupa Sermaye Piyasaları Bütünleşme ve Türk Sermaye Piyasası*, İstanbul.
- HUNTER, Anne. (1989). Does Rule 10b-5 Cover Misappropriators A Look At The United States Supreme Court's Indecision In United States v. Carpenter, *Southwestern University Law Review*, Vol: 18.

- LANSING, Paul ve SCHOON, Cris Alan. (1985). Rule 10b-5 And The Personal Benefit Requirement, *William Mitchell Law Review*, Vol: 11, Erişim: 30.07.2006, <http://www.websters-online-dictionary.org/definition/insider>.
- MAHONEY, Paul. (Aralık 2001), *The Origins of The Blue Sky Laws: A Test of Competing Hypotheses*, University of Virginia School of Law, Law and Economics Research Papers Working Paper No: 01-11.
- REH, John, InsideTrading, Erişim: 01.12.2006, <http://management.about.com/cs/businessethics/a/InsiderTrade702.htm>
- STEINBERG, Marc. (2003). Insider Trading Regulation – A Comparative Analysis, *The International Lawyer*, Vol. 37, No: 1.
- STUTZ, Amy. (1991). A New Look At The European Economic Community Directive On Insider Trading, *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, Vol: 23.
- WARREN, Manning. (1991). The Regulation Of Insider Trading In The European Community, *Washington And Lee Law Review*, Vol: 48.
- YANLI, Veliye. (2005). *Sermaye Piyasası Hukuku Çerçevesinde Halka Açık Anonim Şirketler ve Kamunun Aydınlatılması*, İstanbul.

# ORGANİZASYONLARDA ÜST DÜZEY YÖNETİCİLERİN KARAR SÜREÇLERİNDE BİLİŞİM SİSTEMLERİNDEN FAYDALANMA PROBLEMLERİ VE KISITLAR TEORİSİ YAKLAŞIMI İLE ÇÖZÜM ÖNERİSİ

Ömür DALAN\*  
Kaan YARALIOĞLU\*\*

## ÖZET

*Bu çalışma, bilişim destekli karar süreçlerindeki çoğunlukla öngörülemeyen ve kısa dönemde de olumsuz etkileri kolaylıkla ortaya çıkmayan karar darboğazlarının giderilmesi için bir yöntem önerisi niteliği taşımaktadır. Çalışmada yöntem olarak Kısıtlar Teorisinin Mevcut Gerçekler Ağacı Tekniği kullanılmış ve konu hakkında tanımlanmış bir soruna yönelik olarak bir model ortaya konmuştur.*

**Anahtar Kelimeler:** Kısıtlar Teorisi, Bilişim Sistemleri

## ABSTRACT

*This research has a management proposal attribute for bottlenecks in information systems supported decision processes which have not been foreseen mostly and their effects that do not arise in short term. The method 'Current Reality Tree' from Constraint Management is used in the research and a model is introduced towards a defined problem about the subject.*

**Keywords:** Theory of Constraint, Information Systems

## 1.GİRİŞ

Özellikle günümüzün karmaşık ekonomik yaşam alanlarında karar verme daha da zorlaşmıştır. Çözüm artık daha zor, daha pahalı ve daha uzun süreleri gerektiren bir sonuç haline gelmiştir. Karar vericinin önündeki çözüm için kullanabileceği alternatif yöntemlerin de sayısını arttırmıştır. Zaman içerisinde bu teknikler gelişmiş, yenilenmiş, değişik uygulama alanları bulmuşlardır. Ancak teknolojik gelişmelere paralel olarak karar teknikleri daha da karmaşıklaşmıştır. Çünkü karar süreçlerinde gittikçe daha fazla gelişmiş bilişim sistemi kullanma zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Yani bir yandan karar sürecinin etkinliğini arttıracak bilişim destekli teknikler kullanılırken, bir yandan da karar süreci paradokssal olarak karmaşıklığın beraberinde getirdiği tıkanmalarla sonuçlanır hale gelmiştir. Bu çalışma Kısıtlar Teorisi Yaklaşımı'nın "Mevcut Gerçekler Ağacı" tekniği ile

\* DEÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Öğrencisi

\*\* Doç. Dr., DEÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonometri Bölümü

geleneksel bir problem olan Organizasyonlarda Üsr Düzey Yöneticilerin Karar Süreçlerinde Bilişim Sistemlerinden Faydalanmaları konusunu yenilikçi bir çözüm yöntemi önermektedir.

## 2. AMAÇ

Kişisel bilgisayarlar ve internetin gelişmesi, organizasyonların bilgi teknolojilerinden daha ekonomik olarak ve daha sık faydalanma imkanlarına sahip olmasını sağlamış, bilgi teknolojilerini iş hayatının vazgeçilmez bir parçası haline getirmiştir. Ancak bilgi teknolojilerine kolay adapte olan yeni neslin haricinde, organizasyonlarda önemli üst düzey yönetim pozisyonlarında görev alan yöneticiler bahsedilen teknolojilere adaptasyonu gençler kadar kolay gerçekleştirememektedirler. Bu problem organizasyon genelinde etkinlik ve etkililiği arttırabilecek bilgi sistemlerinin kurulumu, kullanımı ve desteklenmesi gibi süreçleri dolaylı yoldan etkilemekte ve sonuç olarak kurumun verimliliğini düşürmektedir. Üstelik yönetim kademeleri arasında kuşak farklılığının da etkisiyle bu kademeler arasında çok ciddi sonuçlar doğuran iletişim sorunları da ortaya çıkabilmektedir. Organizasyonel olduğu kadar sosyal ve kişisel yönleri de olan bu tür bir problemi Kısıtlar Teorisi Yaklaşımı ile tanımlamak bu makalenin amacını oluşturmaktadır. Amaç dâhilinde üst düzey yöneticilerin bilgi teknolojilerini neden daha etkin kullanmadıkları sorusunun cevaplanmasının yanı sıra, Kısıtlar Teorisi Yaklaşımı'nın yenilikçi, yaygın ve etkili bir problem çözme tekniği oluşu da vurgulanmak istenmektedir.

## 3. YÖNTEM

Kısıtlar Teorisi, bir sistemin sürekli olarak amaçlanandan daha fazlasını elde etmesini hedefleyen bir yönetim felsefesidir.. Çoğu kez bahsedilen sistem kar amacı hedefleyen ya da hedeflemeyen organizasyonlar olabileceği gibi, organizasyonlar içerisinde yer alan sistemler, kişisel gelişim felsefelerinin ele aldığı aktiviteler de olabilmektedir. Çalışma gerçek bir örnek kullanmak yerine genel bir organizasyon yapısı üzerine odaklanmaktadır. Örnek bir organizasyonda saha çalışmasının seçilmemesinin nedeni, organizasyon içinde bulunan detaylı yapının ifade edilmek istenen gerçeklerin ortaya koyulmasında güçlükler çıkarabileceği gerçeğidir. Diğer bir deyişle bu çalışma bir model çalışması olarak tasarlanmıştır. Fiziksel öğelerin dışında kurum içerisindeki sosyal ve psikolojik öğeler, kurumdan kuruma fiziksel öğelere oranla çok daha yüksek olasılık ile değişebileceğinden, çalışma çok sayıda organizasyonu göz önünde bulundurarak Kısıtlar Teorisi ve Mevcut Gerçekler Ağacı Tekniği'nin bir kurgu üzerinde ifade edilmesi uygun görülmüştür.

Çalışmanın ele aldığı organizasyonel durum olan “Organizasyonlarda Üst Düzey Yöneticilerin Karar Süreçlerinde Bilişim Sistemlerinden Faydalanmaları” konusu örgütün hiyerarşik bir yapıda olduğunu, üst düzey yöneticilerin orta ve alt kademe yöneticilerden daha yaşlı olduklarını, örgüt içerisinde hem geleneksel (kağıt, dosya vb.) hem de modern bilgi sistemlerinin kullanıldığını varsaymaktadır.

Konunun ifadesi için öncelikle çözülmek istenen problem kesin şartlar ile tanımlanmış, ardından bu problemin ortaya çıkışında etkisi olabilecek potansiyel sistem kısıtları için tahminlemelerde bulunulmuştur. Söz konusu tahminlemeler kar amacı olan ve olmayan organizasyonlar göz önünde bulundurularak yürütülmüştür. Çalışma tekniği dolayısı ile bir kurgu üzerinde varsayımlarda bulunmakta, herhangi bir özel kurum için kesin bir çözüm getirmemekte, genel yargılar ile Kısıtlar Teorisi ve Mevcut Gerçekler Ağacı Tekniği'nin ifade edilmesi ve uygulanmasında örnek teşkil etmektedir. Çalışmayı değerlendiren karar vericilere buradan hareket ile bir çözüm algoritması sunmak ve bu algoritmayı oluşturulma tekniğini vurgulamak çalışmanın ulaşmak istediği noktadır.

#### 4. TEMEL KISITLAR TEORİSİ KAVRAMLARI

Kısıtlar Teorisi (KT), Dr. E.M. Goldratt (1988) tarafından oluşturulmuş, Optimize Üretim Zaman Çizelgeleri Sistemi'nden geliştirilen bir yönetim tekniğidir. (Baar, 1994) Teknik diğer tekniklerin bir çoğunda olduğu gibi sistemi parçalara ayırıp her bir parçayı kendi içerisinde inceleyerek, performansını arttırıcı uygulamalar arayan tümevarım yaklaşımının aksine, sistemin tamamından yola çıkan tümdengelim yaklaşımını benimsemektedir.

Liebig'in Minimum Kanunu'ndan hareketle KT, her organizasyonun sistem performansını amacı ile ilişkili olarak sınırlayan bir anahtar kısıta sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Bu felsefe en uygun anlatım ile sistemin bir zincire benzetilmesi ile ifade edilir. Zincirin taşıyabileceği yük sistemin performansı olarak adlandırıldığında, zincir kendi bünyesindeki en zayıf halkanın taşıyabileceği yük miktarı kadar yükü kaldırabilecektir. Başka bir anlatım ile sistem kendisini oluşturan en düşük performanslı eleman ya da alt sistemin performansı kadar performansa sahip olacaktır. KT, en zayıf halkadan başlayarak belirlediği metodoloji ile sistemin performansını büyük resmi göz önünden ayırmadan arttırmayı hedeflemektedir.

Rekabetin sürekliliğinin korunduğu bir ortamda kar amacı güden organizasyonların performanslarını optimum düzeye ulaştırmaları kendi başına yeterli olmamakta, bu durumun devam ettirilmesi de hayati anlam taşımaktadır. Bu noktada KT'nin sürekli gelişimi hedefleyen bir yaklaşım olduğu vurgulanmalıdır.

Sistem, ortak bir amacı gerçekleştirmek için birbirleri ile ilişkilere sahip bir şekilde bir arada bulunan öğelerin bütününe verilen isim olmaktadır. Bir çok güncel yönetim anlayışı geleneksel tümevarım tekniği yerine organizasyonlarda bütünü oluşturan öğelerin birbirleri ile olan ilişkilerini göz önünde bulundurmakta, sistemi geliştirebilmek için büyük fotoğrafı görebilmenin, küçük öğelerin aralarındaki ilişkilerin bütünü nasıl etkilediğini gözlemlemenin önemini vurgulamaktadır. (Checkland, 2000) KT de organizasyonları sistem yaklaşımı ile incelerken sadece organizasyon içerisinde faaliyet gösteren birimlerin ve fiziksel olmayan yetki gruplarının değil, problem ve problemleri ortaya çıkaran sebeplerin de birbirleri ile ilişkileri olduğunu ortaya koymaktadır. Bu noktadan hareket ile kısıtların birbirlerini etkilediğini, sistemin performansını en çok düşüren kısıtın ortadan kaldırılması ile diğer kısıtların da etkisinin değişebileceğini vurgulamaktadır.

Sistemin bir zincire benzetildiği KT, zinciri oluşturan en zayıf halkayı sistem içerisindeki performansı en çok düşüren kısıt olarak tanımlamaktadır. Önermekte olduğu yöntem ise öncelikle zincirin en zayıf halkasının tesbiti, bu halkanın kuvvetlendirilmesi ve ardından yeni durumdaki zayıf halkanın araştırılması gibi kendini sürekli tekrarlayan bir sürekli iyileştirme sürecidir.

#### **4.1. Kısıtlar Teorisi Uygulanacak Sistemler Hakkında Dört Temel Varsayım**

Kısıtlar Teorisi her sistemin faaliyet göstermesini dört varsayım ile açıklamakta, önerdiği yöntem ve teknikleri bu varsayımları göz önünde bulundurarak gerçekleştirmektedir (Dettmer, 2000).

Her sistem bir amaca ve bu amacı gerçekleştirmek için sınırlı şartlara sahiptir. Amacın ve sağlanması gereken şartların tamamını anlamadan bir sistemin performansını gerçekleştirmek olanaksızdır.

Sistem bütünüünün performansı, onu oluşturan alt sistem ve öğelerin performansların toplamına eşit olmaktadır. Öğelerin birbirleri ile olan ilişkileri sistem bütünüünün performansını yüksek derecede etkilemektedir. Çoğu zaman sadece bir kısıt sistemin performansını düşürmektedir.

Tüm sistemler mantıksal neden-sonuç ilişkisine örnek olmaktadır. Her karar noktasının sonucu doğal yollar ile sonuçlar doğuracaktır. Bu sonuç ve nedenlerin görselleştirilmesi kısıtların fark edilmesine ve önceliklendirilmesine fayda sağlayacaktır.



#### 4.1.1. Beş Odak Noktası Adımları

Performansın artırılması ancak belirlenen kısıtların ortadan kaldırılması ile mümkün olmaktadır. Kısıtların fark edilmesi inanılmaz derecede önemli olmaktadır. Bir kısıt fark edilene kadar çözülecek bir problemin varlığından haberdar olunamaz. KT, kısıtların fark edilmesi, tanımlanması ve ortadan kaldırılması için aşağıdaki metodolojiyi önermektedir.

Tanımlamak (Genellikle “Organizasyonu en çok ne sınırlıyor?”, ”Örgüt içinde mi, örgüt dışında mı?”, ”Hangi kategoride bir kısıt?” gibi soruların cevabı aranmalıdır.)

Açığa Çıkarmak (Sistemin kısıtının ek yatırım gerektirmeden nasıl ortadan kaldırılabilineceği konusu araştırılmalıdır.)

Diğerlerinden Ayırmak (Kısıtın nasıl ortadan kaldırılacağına karar verdikten sonra ortadan kaldırma işlemi dışındaki tüm görev ve süreçleri belirlenen kısıttan ayırmak gerekmektedir. Bu aşama gerçekleştirilmesi en güç ve tüm örgütün işbirliğini gerektiren aşamadır.)

Verimliliği Yükseltmek (Eğer üçüncü adımdan sonra belirlenmiş kısıt hala sistem kısıtı olarak kalmış ise, ek yönetim desteği olmadan sistemin daha iyisini yapamayacağı anlaşılmaktadır. Bu noktada gerçekleştirilecek tek aktivite kısıttan verimliliğini olabildiğince yükseltmeye çalışmak olacaktır.)

İlk Adıma Geri Dönmek (Eğer kısıtın diğerlerinden ayrılması ya da verimliliğinin yükseltilmesi başarısızlık ile sonuçlanmış ise ilk adıma geri dönüp doğru tanımlamaların ya da doğru kısıt seçiminin yapıldığından emin olunmalıdır) (Dettmer, 2000).

#### 4.1.2. Kısıtlar Teorisi Araçları

Kısıtlar Teorisi yönetim felsefesi uygulama alanında kısıtların saptanabilmesi ve diğer süreçler ile ilişkilerinin daha net tanımlanabilmesi için bir çok yöntem önermektedir. Bu yöntemler gereklilik ve yeterlilik tabanlı yöntemler olarak iki farklı grupta değerlendirilip bir birleri ile birlikte kullanıldıkları gibi duruma göre birbirlerinden bağımsız olarak da uygulanabilmektedirler. Goldratt önerdiği yöntemlerde faydalanmak üzere toplam altı adet mantıksal düşünce diyagramı (ağacı) oluşturmuş, bu diyagramlar sayesinde fiziksel nesne, süreç ve olayların birbirleri ile ilişkilerini daha ayrıntılı inceleme imkânı sağlamayı hedeflemiştir:

Mevcut Gerçekler Ağacı (Current Reality Tree - CRT): Kısıtın mevcut bir tanımlama olduğu durumlarda sistem kısıtını tanımlamaya yönelik bir tasarım olmaktadır.

Buharlaştırma Bulutu (Evaporating Cloud - EC): Kısıtı güçlendirmeye çalışan gizli alt kısıtları ortadan kaldırmaya yönelik bir tür çelişki çözümüleme (conflict resolution) diyagramıdır.

Gelecekteki Gerçekler Ağacı (Future Reality Tree - FRT): Arzu edilen sonuçları elde etmek için izlenmesi gereken adımları gözden geçiren olası çözümleri deneyen ve öneren bir diyagramdır.

Negatif Dal (The Negative Branch - NB): Önerilen çözüm içerisinde yeni kısıtların oluşma ihtimaline yönelik geliştirilmiş, Gelecekteki Gerçekler Ağacı'nın bir alt diyagramıdır. FRT ile önerilen alternatif ve yenilikçi çözümler içerisinde yeni sorunlar çıkarabilecek adımların önceden farkedilmesini amaçlamaktadır.

Ön Koşul Ağacı (Prerequisite Tree - PRT): Seçilen çözümün uygulanmasında zorlukların ve engellerin ortaya çıkarılmasını amaçlayan bir tür diyagramdır. Hedefi gerçekleştirmek için gerekli adımların zamanlamalarının da gösterildiği bir tasarım olmaktadır.

Geçiş Ağacı (Transition Tree - TT): İstenilen hedefe ulaşılması için gerekli adımlardan sorumlu olanlara ilgili açıklamaları yapan, uygulama sürecini adım adım ele alan bir diyagramdır. Çoğunlukla değişimi planlayanlar ile uygulayan grupların aynı kişiler olmadığı durumlarda avantaj elde etmek için kullanılmaktadır.

Bu yöntemlerden CRT, FRT, NB ve TT sebep-sonuç ağaçları olup, "Eğer... öyle ise bu gerçekleştirilmelidir" şeklinde okunmaktadır. EC ve PRT ise gereklilik koşulları ağaçları olarak adlandırılıp farklı olarak "Bunu elde etmek için... bunun gerçekleştirilmesi şarttır" şeklinde okunmaktadır.

Özetle açıklaması yapılan ağaçlar aşağıdaki üç soruya yanıt vermek amacındadırlar:

- Ne değiştirilecek?
- Ne ile değiştirilecek?
- Değişim nasıl sağlanacak? (Dettmer, 2000)

## 5. UYGULAMA

Bir organizasyonda kar elde etme amacı bir çok faktör tarafından olumlu ve olumsuz yönde etkilenmekte, yöneticiler bu faktörleri belirleyip optimum karın sürekliliği için zorlukları ortadan kaldırmaya çalışmaktadırlar. Söz edilen optimizasyon ve süreklilik amaçlarını gerçekleştirebilmek için yöneticilerin ilgili konularda bir çok bilgiye ihtiyacı bulunmaktadır. Kurumsal bilgi sistemleri bu ihtiyacı karşılamak için oluşturulmuş sistemlerdir. Ancak üst düzey yöneticilerin sahip oldukları bazı özelliklerin kurumsal bilgi sistemlerini alacakları kararlarda yardımcı olarak kullanamamalarını güçleştirdiği düşünülmektedir.

Özetle üst düzey yöneticilerin karar süreçlerinde bilgi sistemlerini etkin bir şekilde kullanamaması bir sorun olarak görülmektedir. Bu süreç için bir çok modern yönetim felsefesi birbiri ile benzer noktaları olan metodolojiler önermektedirler. Kısıtlar Teorisi farklı olarak tümden gelen bir yaklaşım önermekte, bütünü inceleyerek çözüm üretmektedir. Kısıtlar Teorisi problemin mevcut bir sistem içerisinde gerçekleştiği durumlarda (ortada bir sistem yok ise, ya da tasarım aşamasında ise bu Mevcut Gerçekler Ağacı adımı kullanılmayabilir.) çözüme sorunu Mevcut Gerçekler Ağacı ile açıklayarak başlamaktadır.

### 5.1. Üst Düzey Yöneticileri Diğerlerinden Ayıran Özellikler

Bu çalışmada üst düzey yönetici kavramı ile ifade edilmek istenen organizasyonel yapı içerisinde tepe yönetim kademesinde bulunan, uzun vadeli ve stratejik hareketleri belirlemek ile yükümlü yöneticiler olmaktadır. Bu kademedeki görev yapan yöneticilerin diğerlerinden oldukça farklı özellikleri ve ihtiyaçları bulunmaktadır.

- Üst düzey yöneticiler, çoğu zaman fiziksel olarak şirket içerisinde vakit geçirmezler, zamanlarının büyük kısmı iş seyahatlerinde, diğer firmaların ofislerinde, fuarlarda, diğer üst düzey şirket yöneticileri ile birlikte toplantılarda geçmektedir. Bu sebeplerden dolayı şirketin geleneksel raporlama ve arşivleme sistemine genellikle uzak mesafelerde çalışırlar.

- Üst düzey yöneticilik oldukça riskli kararların alınmasını gerektireceğinden bu pozisyonda görev alan kişiler genellikle uzun yıllar iş tecrübesine sahip orta yaş, orta yaş üzeri kişiler olmaktadır. Bu sebeple üst düzey yöneticilerin en güncel bilişim teknolojilerini takip etmesini umut etmek yanlış olacaktır.

- Tepe yönetim kademesi, orta ve alt kademe yöneticilerin aksine günlük, haftalık bilgiler ile ilgilenmezler. Genellikle aylık, 6 aylık ve senelik özet raporları incelemek ve analizler gerçekleştirmeyi amaçlamaktadırlar.

- Üst düzey yöneticilerin organizasyonun çekirdek işi (Core Business) hakkında oldukça tecrübeli olması beklenmektedir. Ancak faaliyetlerini yürütebilmeleri için gerekli performans artırıcı yöntem, teknik ve teknolojiler hakkında detaylı bilgilere sahip olmalarını beklemek hayal kırıklığına sebep olabilmektedir.

## 5.2. Problem ve Kısıtlar Teorisi Yaklaşımı

Yukarıda bahsedilen özellikler üst düzey yöneticilerin neden bilişim sistemlerini etkin kullanamadıklarına dair yüzeysel fikirler vermektedir. Ancak organizasyonlarda kullanılan bilişim sistemlerinin tasarlanması, hayata geçirilmesi, sürdürülebilmesi ve geliştirilmesi aşamalarında sadece üst düzey yöneticilerin rolleri bulunmamaktadırlar. Kurumsal Bilişim Sistemleri üst düzey yöneticilerin de içlerinde buldukları tüm çalışanlar ile beraber kurumun dış müşterileri olan ortaklar, iştirakler, tedarikçiler gibi birçok gruba bilgi sağlamak için tasarlanmış sistemlerdir. Bu nedenle sadece üst düzey yöneticilerin bilişim sistemlerini kullanmasındaki problemleri ortaya çıkarmak ve çözüm önermek için dahi olsa tüm organizasyon genelinde bir çalışma yapılması gereklidir. KT'nin her türlü probleme uygulanabilmesi, tümden gelen yaklaşımı ve sistemlerin tamamını göz önünde bulundurarak performans düşürücü kısıtları arama tekniği, sözü geçen problemin araştırılması için bu tekniğin bahsi geçen problem için kullanılmasını oldukça uygun kılmaktadır.

Mevcut sistemlerin geliştirilmesi için ilk önce KT'nin mevcut durumu ortaya çıkarmaya, araştırılan sorunun sebepleri olarak görülebilecek kısıtları ve bu kısıtların birbirleri ile ilişkilerini ortaya çıkaracak olan Mevcut Gerçekler Ağacı (Current Reality Tree - CRT)'nin kullanılması önerilmektedir. Böylelikle sistemin her hangi bir şekilde performans düşüşüne sebep olabilecek öğelerin ortaya çıkarılması, birbirleri ile olan ilişkilerinin belirlenmesi mümkün olacaktır. Ancak unutmamak gereklidirki eğer mevcut bir sistemin var olmadığı bir durum araştırılıyor, sıfırdan yeni bir sistem kurulmak amaçlanıyor ise bu adım yerini Gelecekteki Gerçekler Ağacı (Future Reality Tree - FRT)'na bırakmalıdır.

## 5.3. Mevcut Gerçekler ağacı Uygulanış

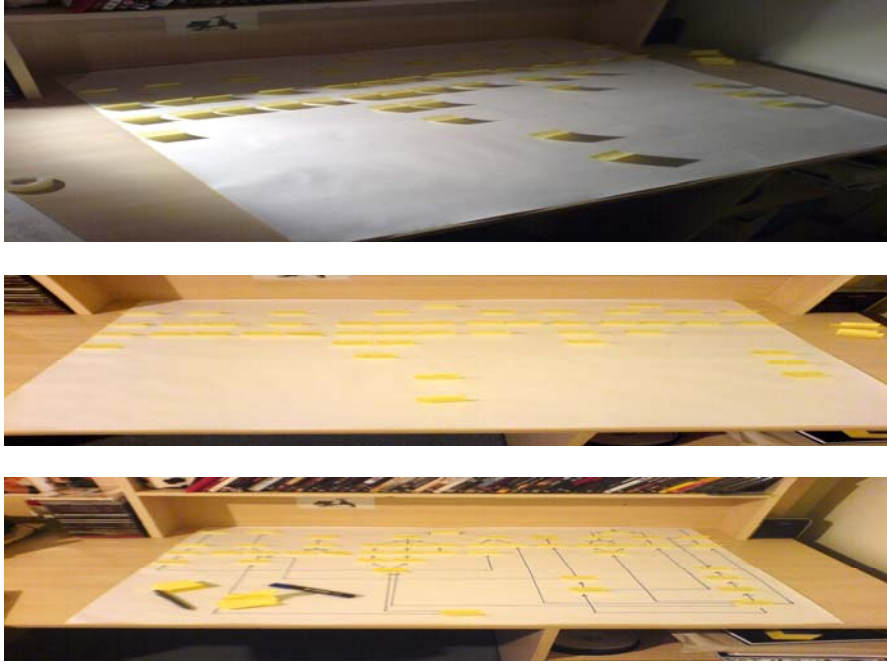
CRT Diyagramının oluşturulmasında bir çok yöntem kullanılabilir. Elde edilmek istenen sonuç sistemin kısıtı olabilecek sıkıntı ve problemlerin birbirleri ile ilişkilerinin açıkça görülebildiği bir bütün elde etmektir. Bu sonuç KT çalışmaları için hazırlanmış bir çok paket yazılım kullanılarak ulaşılabildiği gibi, sadece bilgisayar destekli çizim ve tasarım yazılımları (Adobe Illustrator, Corel Draw, Microsoft Visio vb.) ya da en geleneksel yöntem olan kağıt ve kalem kullanılarak

elde edilebilir. Düşüncelerin hızlı ve etkili bir şekilde ifade edilmesini en kolaylaştıran yöntem kağıt ve kalem kullanmaktır. Yapılan örnek çalışmada alternatif yöntemler test edilmiş, geleneksel yöntemin en başarılı teknik olduğuna karar verilmiştir. CRT tekniğine göre araştırma, aşağıdaki adımlar takip edilerek gerçekleştirilir:

- İhtiyaca yönelik büyüklükte boş bir kağıt elde edilir. Kağıdın boyutu en az A2 (420×594mm) kağıt standartları ölçüsünde olmalıdır. Çoğu zaman A3 (297×420mm) boyutu ihtiyacı karşılayamayacak kadar küçük kalacaktır.
- Üzerlerine problemlerin rahat okunabilecek büyüklükte yazılmasına imkan verecek boyutta POST-IT (Sarı Yapışkanlı Not Kağıtları)'ler temin edilir.
- Koyu yazan kurşun kalem, farklı renkte kalemler hazırlanır.
- Ana problem çalışma kağıdının en üst kısmına yazılır.
- Ana problemi tetikleyen, gerçekleşmesine sebep olduğu düşünülen alt problemler POST-IT'lere yazılır. Her birine bir numara verilir. Genellikle numaralar ilerideki alt problemlerin ortaya çıkması ihtimaline dayanarak 10, 20, 30 gibi 10'un katları şeklinde verilir.
- Alt problemler kendi içlerinde gruplanarak çalışma kağıdına yerleştirilmeye başlanır. Bu noktada dikkat edilmesi gereken konu grupların değişmesi, genişlemesi ya da daralması durumlarında tasarımın yeniden düzenleneceğinin unutulmadan gruplandırma yapılmasıdır.
- Alt problemler arasındaki ilişkiler çalışma kağıdı üzerinde oklar yardımı ile görselleştirilir.
- Eğer bir problemin oluşmasına aynı anda gerçekleşerek sebep olan alt problemler var ise (örnek: üretim için gerekli iki hammadddenin aynı anda varolması gerekliliği vs.) bunların önce elips bir şekil içinde birleştirilip ardından problem ile ilişkilendirilmesine dikkat edilir.
- Çalışma kağıdının üstünden altına doğru mümkün oldukça detaylandırılan problemler üstlerindeki, altlarındaki ve yanlarındaki diğer problemler ile ilişkilendirildikçe görülecektir ki alt kısımlarda aslında bir çok problemin oluşmasına sebep olan az sayıda problem bulunmaktadır.
- Alt kısımlarda bulunan bu problemler sistemin işleyişinde performans düşüklüğüne sebep olan ana problemler olmaktadır. KT bu problemlerden en önemli olanı "Sistem Kısıtı" olarak tanımlamayı ve diğer problemlerden önce buna çözüm getirmeyi önermektedir.

• Eğer ana problemlerden hangisinin sistem kısıtı olduğu açık ve net değil ise, Buharlaştırma Bulutu (Evaporating Cloud - EC) ağacı diyagramından yararlanılarak sistem kısıtı ortaya çıkarılabilir.

Şekil 1'de yer alan fotoğraflarda bu çalışma için hazırlanan CRT gösterilmiştir.



Şekil 1: CRT Ağacının Hazırlanışı

### 5.3.1.Uygulamada Belirlenen Kısıtlar

Aşağıda önerilen model içerisinde var olabilecek kısıtlar gruplanarak sıralanmışlardır:

- Üst düzey yöneticiler karar süreçlerinde bilgi teknolojilerinden etkin bir şekilde faydalanamıyorlar,
- Dışarıdan (Üçüncü Parti) bir bilgi sistemi satın alınmıyor,
- Dışarıdan yazılım satın almak kurum için büyük bir maliyet olarak değerlendiriliyor,
- Dışarıdan yazılım satın almak kurum için düşün öncelikli bir konu,
- Kurum için uygun bilgi teknolojilerinin hangileri olduğu konusunda bir araştırma gerçekleştirilmemiş,

- Kurum içerisinde ihtiyaç duyulan bilgi sistemi geliştirilemiyor,
- Veritabanı, yazılım geliştirme bilgisine sahip bilgi işlem çalışanları bulunmamakta,
- Yazılım geliştirme ve veritabanı bilgisine sahip personel işe alınmamış,
- Varolan bilgi işlem personeline yazılım geliştirme konusunda eğitim yatırımları yapılmamış,
- Öğrenme ve geliştirme eğrisi kısa yazılım dilleri ve sistemleri bilinmemekte,
- Mevcut bilişim sistemi etkili çalışmamakta,
- Mevcut sistemin rapor üretme kabiliyeti oldukça sınırlı,
- Farklı durumlar için rapor üretmiyor, kişiselleştirilmiş sorgulara olanak vermiyor, önceden hazırlanmış şablonlar ile kısıtlı kalıyor,
- Kurum bilgi sistemlerinin kendi ihtiyaçlarını ne dereceden karşılaması gerektiği konusunda bilgi sahibi değil,
- Mevcut sistem ilk kez oluşturulurken yöneticilerin sistemden beklentileri kesin olarak ifade edilememiş,
- Güvenilir veriler ve uygun veritabanı kullanılmıyor,
- Veri elde etme süreci başarılı değil,
- Hangi veri, nereden, ne zaman, hangi yapıda, kim tarafından elde edilecek? açık ve net bir şekilde belirlenmemiş,
- Kurum içi ve kurum dışı veri elde etme süreci hakkında araştırma yapılmamış,
- Veriler ihtiyaca yönelik, işlevsel ve hızı arttıracak yöntemler ile saklanmamakta,
- Veri tabanı tasarımı ihtiyaca yönelik olarak gerçekleştirilmemiş,
- Veri tabanı tasarımında kurumun süreçleri ve ihtiyaçları göz önünde bulundurulmamış,
- Veri girenler, bilgi işçileri görevlerinde başarısızlar,
- Çalışanlar bilgi sisteminin kendilerine ve kurumun geneline etkisini, verimliliği artırıcı sonuçlarının farkında değiller,
- Bilgi sistemi adına bir sistem analizi çalışması gerçekleştirilmemiş,
- Yöneticiler masalarındaki bilgisayarlar dışında başka iletişim cihazlarını (telefon, laptop, palmtop, kiosk, internet erişimi olan diğer cihazlar vb.) kullanarak organizasyon bilgi sistemine ulaşamıyorlar,
- Mevcut bilgi sisteminde platform ve lokasyon bağımsız teknolojiler kullanılmamakta,
- Yöneticiler internet üzerinden sisteme farklı lokasyonlardan ulaşabilecek teknolojik yeniliklerden haberdar değil, bu araçları kullanmıyorlar,
- Yöneticilerin hareket halinde olmaları, mobil cihazları kullanma ihtiyaçlarının göz önünde bulundurulduğu bir araştırma gerçekleştirilmemiş,
- Bilgi sisteminde teknik yetersizlik bulunmakta,

- Donanım arızaları, yetersizlikleri bulunmakta,
- Yazılım sorunları bulunmakta,
- Altyapı sorunları bulunmakta,
- Gerekli teknolojik ve teknik altyapı yatırımları zamanında etkili şekilde gerçekleştirilmemiş,
- Yöneticiler bilgi sistemi yatırımları konusunda tecrübeli değiller,
- Bilgi sistemi öğrenilmesi güç, karmaşık bir yapıya sahip,
- Sistem kolay kullanılabilir bir arayüze sahip değil,
- Uygun arayüzlerin oluşturulabileceği teknolojiler hakkında yeterli araştırma yapılmamış,
- Arayüzler yöneticilerin fikirleri alınarak hazırlanmamış,
- Yöneticiler bilgi sistemlerinde arayüzlerin önemi hakkında tecrübeye sahip değil,
- Bilgi sisteminin kullanımı hakkında çalışanların yeterli tecrübesi ve bilgisi yok,
- Bilgi sisteminin kurum geneline tanıtılması ve eğitiminin verilmesi önemli ölçüde eksik,
- Yöneticiler kullanılacak sistem hakkında gerçekleştirilecek eğitimlerin önemi hakkında bilgisiz,
- Bilgi sistemi kendi içerisinde destek ve yardım bölümleri bulundurmamakta,
- Destek fonksiyonunun önemi yöneticiler tarafından bilinmemekte,
- Yöneticiler bilgi sistemlerini öğrenmekte güçlük çekiyorlar,
- Yöneticiler geleneksel bilgi teknolojilerinden vaz geçmek istemiyorlar,
- Yöneticiler bilgi sistemlerinin yönetim kararlarını desteklemekteki etkinliği hakkında bilgi ve vizyon sahibi değiller,
- Kurumun bilgi sistemleri kullanarak verimlilik, etkinlik ve etkililiği ne kadar arttırabileceği konusunda bir bilgisi bulunmamakta.

## 6. SONUÇ

Yukarıda sıralanan ve kurgusal bir organizasyonda üst düzey yöneticilerin karar süreçlerinde bilgi sistemlerinden faydalanmalarını etkileyen faktörler, Şekil 2'deki CRT'de ve 5 sektörde gösterilmiştir. CRT aynı zamanda faktörlerin birbirleri ile olan ilişkilerini de göstermektedir. Bu ağaç sayesinde aşağıdan yukarıya doğru altta yer alan bir düğüm noktasının kendisinden yukarıdan yer alan bir başka noktanın sebebi olduğu açıkça görülebilmektedir. Bazı düğüm noktalarının aynı sonucu ortaya çıkardıkları, bazılarının ise diğerlerinden bağımsız bir şekilde doğrusal olarak ilerlediği tespit edilebilmektedir.

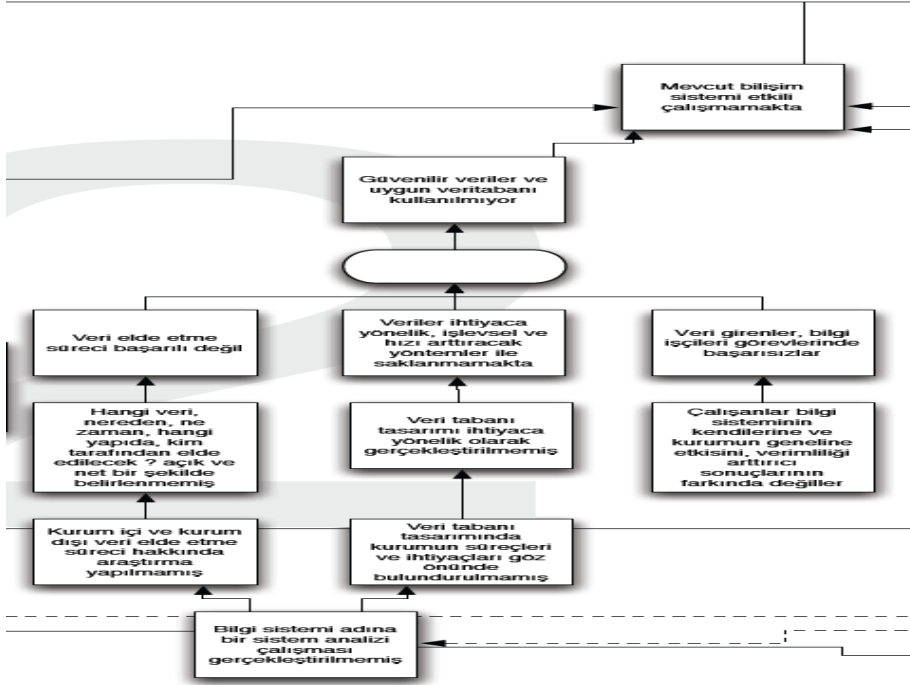


Araştırma üst düzey yöneticilerin bilgi sistemlerini kullanmamasındaki sebepleri bilgi sistemlerine bağlı ve bağımsız durumlar olarak ayrı ayrı incelemiş, her ikisinin de sebebi ayrıntılandırıldığında, sistemin genelini etkileyen “Sistem Kısıtı” olarak “Yöneticilerin bilgi sistemlerinin yönetim kararlarını desteklemekteki etkinliği hakkında bilgi ve vizyon sahibi olmayışı” ifade etmiştir. Diğer bir deyişle bu düğüm noktası sürecin performansını olumsuz etkileyen ana nedendir ve çözümlenmesi bütün bir süreci olumlu etkileyecektir. Yani bu sorun zincirin zayıf halkasıdır. Sistem Kısıtı Şekil 2’de 5. sektörde ve şeklin sağ alt köşesinde büyütülmüş olarak gösterilmiştir.

Özetle üst düzey yöneticilerin bilgi sistemlerini daha etkin kullanamamalarının organizasyon içerisinde en etkili sebebi kendi sahip oldukları vizyon olmaktır. Kısıtlar Teorisi ilk olarak bu vizyon probleminin çözülmesini, böylelikle zincirin en zayıf halkasının kuvvetlendirileceğini, diğer kısıtların ve sorunların bu çözümün ardından daha rahat çözülebileceği, bir çoğunun kendiliğinden ortadan kalkacağını önermektedir. Genellikle gerçek hayattaki uygulamalarda, sorunların sadece tespit edilmesi ve bunların çözülmeye çalışılması yönündeki karar verici uygulamalarına rastlanmaktadır. Diğer bir deyişle süreci tıkanma noktasına getiren ve dar boğaz yaratan sorunların çözümüyle uğraşmakta, ancak çok basit de olsa bu sorunları yaratan asıl sorunlar (bu çalışmada bunlar Sistem Kısıtı olarak anılmaktadır.) göz ardı edilmektedir. Oysa sistem kısıtları çözülmeyen diğer sorunlara yönelmek, geçici çözümler yaratmaktan başka bir işe yaramamaktadır.

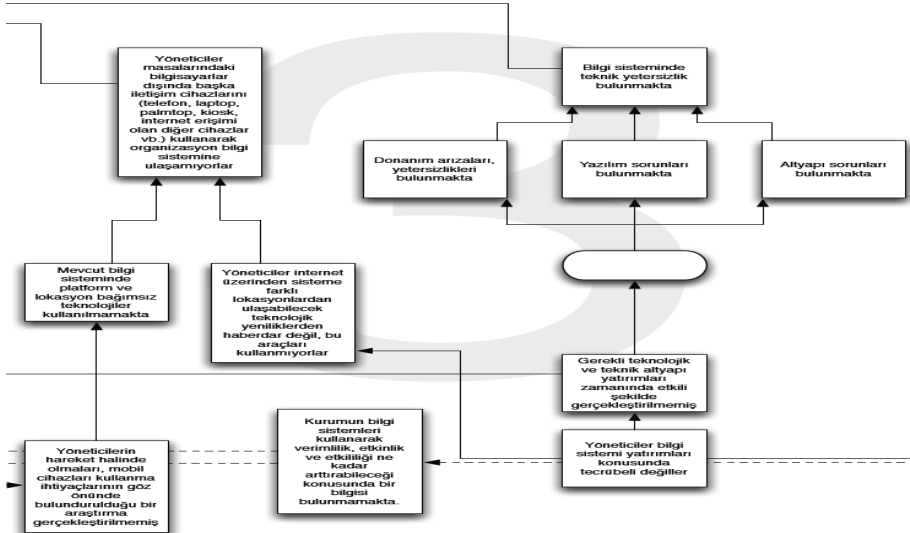
Bu çalışmadaki uygulamada da sistem kısıtı ya da ana sorun tarafından yaratılan benzer sorunlar (düğüm noktaları) görülmektedir. Şekil 2’de bu düğüm noktaları 2. ve 3. sektörlerde (üzerlerine “X” işareti konmuştur.) görülebilir. Ayrıca Şekil 3 ve Şekil 4’te bu düğüm noktaları büyütülmüş olarak gösterilmiştir. Şekil 3’teki düğüm noktasındaki sorun yoğunlaşması, “Güvenilir veriler ve uygun veri tabanı kullanılmaması” ile, Şekil 4’teki düğüm noktası ise “Donanım arızaları”, “Yazılım sorunları” ve “Altyapı sorunları gibi üç sorun ile sonuçlanmıştır. Burada karar vericilerin, sadece sözü edilen sorunların çözümüne yönelik çabaları geçici çözümler yaratmaktan başka bir işe yaratamayacaktır. Diğer bir deyişle asıl çözülmesi gereken sorun system kısıtı olarak adlandırılan “Yöneticilerin bilgi sistemlerinin yönetim kararlarını desteklemekteki etkinliği hakkında bilgi ve vizyon sahibi olmayışı” sorunudur.

Gerçekleştirilen çalışma genele model oluşturabilecek kurgusal bir organizasyona ve sorunlarından sadece birine odaklanmaktadır. Buna rağmen sosyal ve psikolojik bir çok sebebi olabilecek bir sorunun sebebini ortaya çıkarmakta oldukça başarılı sonuçlar göstermektedir.

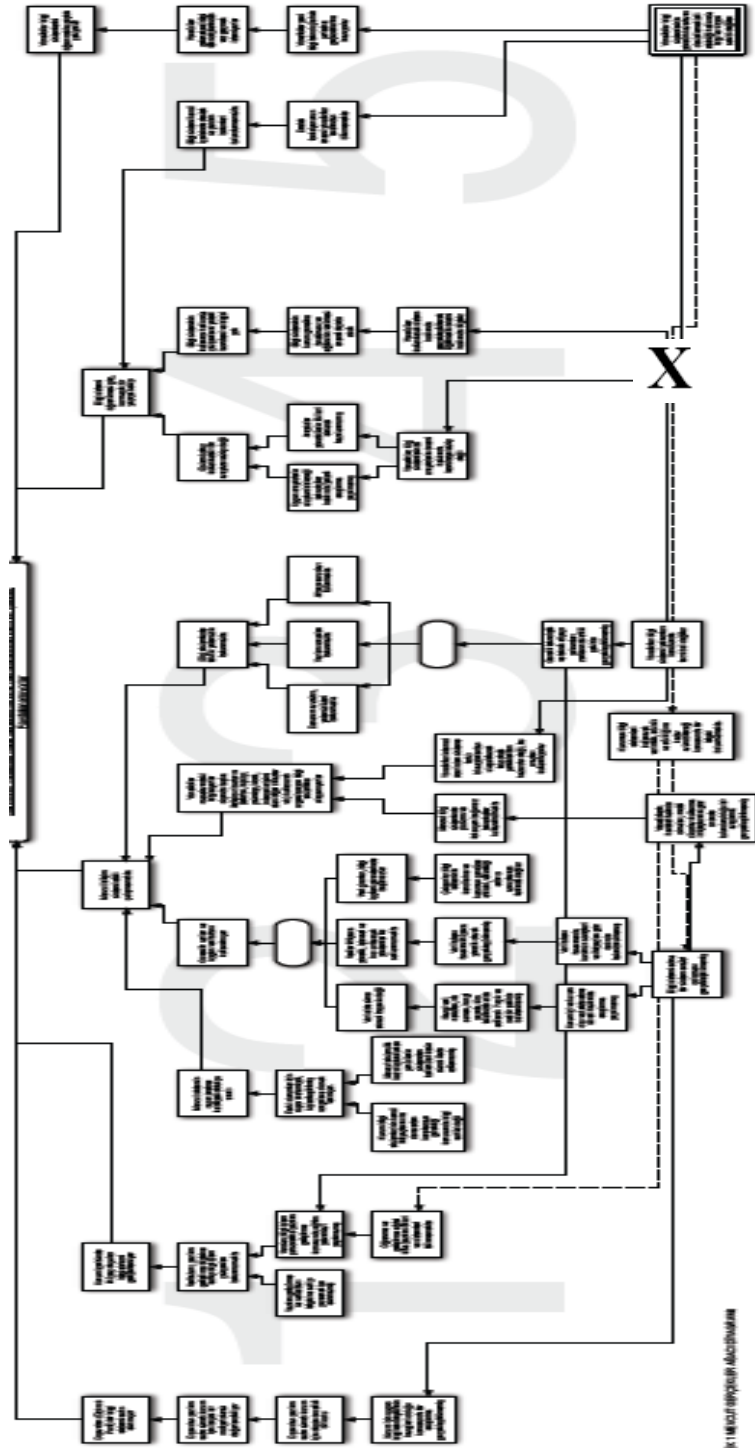


Şekil 3: 2. Sektör Düşüm Noktası

Üst Düzey Yöneticiler Karar Süreçlerinde Bilgi Teknolojilerinden Etkin Bir Şekilde Faydalanamıyorlar



Şekil 4: 3. Sektör Düşüm Noktası



Şekil 2: CRT Ağacı

X

X

**KAYNAKLAR**

- AKMAN G. ve KARAKOÇ, Ç. (2005). Yazılım Geliştirme Projesinde Kısıtlar Teorisinin Düşünce Süreçlerinin Kullanılması, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi* Yıl:4 Sayı:7 Bahar 2005/1 s.103-121
- CHECKLAND, P. (2000). Soft Systems Methodology: A Thirty Year Retrospective, *Systems Research and Behavioral Science*, Syst. Res. 17, (s:11 – 58)
- DETTMER, H. W. (2000). *Constraint Management, The CQM Guide*, Quality America Inc.
- DETTMER, H. W. (1998). *Constraint Theory: A Logic-Based Approach to System Improvement*, Quality America Inc.
- DETTMER, H. W. (2000). *Simplified Drum-Buffer-Rope: A Whole System Approach to High Velocity Manufacturing*, Quality America Inc.
- GOLDRATT, E. M. (2004). *The Goal*, The North River Press
- WOEPPEL, M. J. (2001). *Manufacturer's Guide to Implementing the Theory of Constraints*, St. Lucie Press
- PIDD, M. (2004). *Systems Modeling: Theory and Practice*, John Wiley & Sons
- RAHMAN S. (1998). Theory of Constraints: A Review of a Philosophy and its Applications, *International Journal of Operations & Production Management*, Vol:18, No:4, (s:336-355), MCB University Press

# TÜRKİYE'DEKİ KONUTLARIN KİRA DEĞERİNİN ANALİZİ: HEDONİK MODEL ve YAPAY SİNİR AĞLARI YAKLAŞIMI

Sibel SELİM\*  
Ayça DEMİRBILEK\*\*

## ÖZET

Emlak değerlemede ve konut piyasası araştırmalarında konutun piyasa değeri ve kira değeri genellikle mikro ekonomik teoriye dayanan hedonik model yoluyla analiz edilmektedir. Hedonik model, bir malın özelliklerinin fiyat üzerindeki etkisini incelemektedir. Bu çalışmada Türkiye'de konut kira değerlerini belirleyen faktörler 2004 Hanehalkı Bütçe Anketi kullanılarak analiz edilmiştir. Ele alınan modelin doğrusal olmama özelliğinden dolayı yapay sinir ağları (YSA) alternatif bir yaklaşım olarak kullanılmıştır. Çalışmada hedonik regresyon modeli ile yapay sinir ağları modelinin tahmin performansı karşılaştırılmış ve konutların kira değerlerinin tahminlenmesinde yapay sinir ağlarının daha iyi alternatif bir yöntem olduğu belirlenmiştir.

**Anahtar kelimeler:** Konut kira değeri, Hedonik model, Yapay sinir ağları, Türkiye

## ABSTRACT

In real estate valuation and house market research, house prices and rental value are generally analyzed by hedonic model based on micro economic theory. Hedonic model examines the effect of characteristics of goods on their prices. Factors that determine the rental value of houses in Turkey are analyzed in this paper using 2004 Household Budget Survey Data. Because of potential non-linearity in the hedonic functions, artificial neural network (ANN) is employed in this study as an alternative method. By comparing the prediction performance between the hedonic regression and ANN models, this study demonstrates that ANN is a better alternative for prediction of the house rental prices in Turkey.

**Keywords:** Rental value of house, Hedonic model, Artificial neural network, Turkey

## 1. GİRİŞ

Emlak piyasası, arazi ve bina çevresinin kullanımı ile sosyoloji, finans, ekonomi ve politika arasındaki karşılıklı ilişki olarak tanımlanabilir. Bu faktörlerin etkileşimi yeni binaların yapılması, geliştirilmesi ve yeni hizmetler sunulması

---

\* Öğr. Gör. Dr., Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü,

\*\* Araş. Gör., Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü,

yönünde itici bir güç oluşturur. Bu nedenle emlak piyasası, ekonominin önemli bir bölümü üzerindeki önemini arttıran, dinamik, çok fonksiyonlu ve disiplinler arası karakteristiklere sahiptir (Ustaoglu, 2003;).

Emlak piyasasında, her bir emlak satılır ya da kiralanır. Kiralanan emlak göz önüne alınırsa, emlak sahibi ve kiracı piyasadaki arz-talep ilişkisine göre belirlenen kira değeri ile ilgilenir (Ustaoglu, 2003;5). Emlak değerlemede birçok kriteri analiz ederek emlakın değeri üzerindeki etkileri belirleyen ve buna göre en iyi kombinasyonları ortaya koyan pek çok yaklaşım geliştirilmiştir. Bunlar, stokastik yöntemler, yapay zeka ve mortgage'dir. Bu yaklaşımlar ile doğru sonuçlara daha çabuk ulaşılmaktadır (Özkan ve Yalpir, 2005;2). Pagourtzi vd. (2003) ise, konutun piyasa fiyatı veya kira değerinin belirlenmesinde kullanılan yöntemleri *geleneksel yöntemler* ve *gelişmiş yöntemler* olarak sınıflandırmıştır. Geleneksel yöntemler; karşılaştırılabilir yöntemler, yatırım/gelir yöntemleri, çoklu regresyon analizi yöntemi ve basamaklı regresyon yöntemidir. Gelişmiş yöntemler arasında ise hedonik fiyat yöntemi, yapay sinir ağları (YSA), mekansal analiz yöntemleri, bulanık mantık ve otoregresif bütünlük hareketli ortalama yöntemi sayılabilir.

Emlak kirasını temelde fiziksel ve çevresel karakteristikler etkiler. Kiraya verilen bir mülkün sahip olduğu bu karakteristikler kira değerinin analizi için bir taban sağlamaktadır. Sahip olunan mülk, konut ise konutun sahip olduğu özellikler (oda sayısı, konutun büyüklüğü, konutun yaşı, binanın yapısı vb.) o konutun kira değerini büyük ölçüde etkilemektedir.

Konut piyasası, konut arz ve talebinin bir mekanizması yoluyla oluşmaktadır. Konut piyasasının özelliklerinden biri, mal ve hizmet piyasasından farklı olarak konut arzının inelastik olmasıdır. Konut fiyatlarının değişmesi hem sosyoekonomik koşulları hem de ulusal ekonomik koşulları etkilediğinden hükümetleri ve bireyleri ilgilendiren önemli bir konudur (Kim ve Park, 2005). Konutun piyasa fiyatı veya kira değerinin belirlenmesinde yukarıda da belirtildiği gibi pek çok yöntem vardır. Bu çalışmada bu yöntemler arasından hedonik fiyat modeli ve YSA kullanılacaktır. Hedonik fiyat modeli kullanarak Türkiye'deki konut piyasasını ele alan küçük bölgeleri içeren çalışmalar da vardır (bkz. Temurlenk ve Özçelik; 2003; Ustaoglu, 2003; Özus ve Dökmeci, 2006; Kesbiç vd., 2007).

Bu çalışmanın izleyen bölümleri şu şekilde düzenlenmiştir. İkinci bölümde, hedonik fiyat modeli ve yapay sinir ağları yaklaşımı konusu ele alınmaktadır. Üçüncü bölümde, çalışmada kullanılan model, yöntem, veriler ve kullanılan değişkenler hakkında bilgi verilmektedir. Ayrıca tanımlayıcı istatistikler incelenip tahmin sonuçları sunulmaktadır. Dördüncü bölümde ise çalışmanın sonuçları sunulmaktadır.

## 2. HEDONİK FİYAT MODELİ VE YAPAY SİNİR AĞLARI YAKLAŞIMI

Hedonik model, teknolojiye ve tercihlere dayanan bir bilgiyi içermektedir. Tüketiciler, ihtiyaçlarını karşılamak için sunulan farklı ürünler arasından zevk ve tercihlerine uygun olan ürünleri seçmektedir. Tüketicilerin tercihleri farklılık gösterdiği için bu seçim bireysel tüketici tercihlerine dönüşmektedir. Firmalar teknolojik ilerleme ile birlikte ürünlerini geliştirme olanağı bulmaktadır. Ürünler tüketici tercihlerine göre belirlendiğinden ürün yelpazesi teknoloji sayesinde giderek artmaktadır. Ancak teknoloji ve tercih bilgisine ulaşmak kolay değildir. Yani, ürünün hangi özelliklerinin tüketici tarafından tercih edileceğini ve onlara ne kadar ödeyeceğini belirlemek oldukça zordur. Çünkü ürüne ilave edilen bir özellik için gereken teknoloji bilgisi ile bu özelliğin ne kadar tercih edildiği bilgisi karışık hesaplamalar gerektirmektedir.

Emlak değerlemede ve konut piyasası araştırmalarında konutun piyasa değeri ve kira değeri genellikle mikro ekonomik teoriye dayanan ve büyük veri setlerine uygulanan hedonik model yoluyla analiz edilmektedir. Günümüzde otomobil, bilgisayar, emlak vb. mallar, özellikleri itibariyle tüketicilere çok farklı seçenekler sunabilmektedir ve böylece geniş bir fiyat yelpazesi ortaya çıkmaktadır. Hedonik model yardımıyla bir malın özellikleri ile fiyatı arasında ilişki kurularak, ilave bir özelliğin malın fiyatı üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Yani ilave özellikler ile malların farklılaştırılması sağlanmaktadır. Farklılaştırılmış malların nitelikleri dikkate alınarak alışverişe konu edildiği piyasalara hedonik piyasalar ve değişik özelliklerin bir fonksiyonu olarak malın piyasada oluşan fiyatına da hedonik fiyat denilmektedir (Temurlenk ve Özçelik, 2003;1).

Hedonik yöntem, gayrimenkul piyasasında konut karakteristiklerinin zımnî fiyatlarının ölçülmesinde başvurulan bir tekniktir. Tüketicilerin ödemeye razı olduğu marjinal değer ve fiyatı etkileyen her bir özelliğin ayrı ayrı belirlenmesine olanak sağlamaktadır.

$$P_i = f(z_i) \quad (1)$$

(1) denkleminde belirtilen fonksiyon hedonik fiyat fonksiyonu olarak bilinir. Bu fonksiyon malın sahip olduğu niteliklerin fiyat üzerindeki etkisini göstermektedir. Farklılaştırılan malların farklı kaliteleri *hedonik* terimi ile belirtilmektedir. Burada  $P_i$ , hedonik malın fiyatı ve  $z_i$  ise söz konusu mala etki eden faktörleri ifade eder. Konutun fiyatı ve her bir karakteristiğinin miktarı gözlenebilmesine rağmen, bu karakteristiklerin marjinal değeri doğrudan gözlenemez. Ancak, bu marjinal fiyatlar regresyon analizi ile tahmin edilebilmektedir (Murray ve Sarantis, 1999;1-13).

Hedonik yöntem Lancaster (1966)'ın tüketici teorisine dayanmaktadır. Bu teori Rosen (1974) tarafından konut piyasasına genişletilmiştir. Bu yöntem daha sonraları kentsel analizler için de bir değerlendirme aracı olarak kullanılmaya başlamıştır. Hedonik metodoloji, temel olarak malların özelliklerine göre piyasa değerlemesi için kullanılmaktadır. Bu özelliklerin fiyatları doğrudan gözlenemez. Böyle bir durumda hedonik fiyat modeli, malların bir biriminin fiyatının onun özelliklerine göre nasıl değiştiğini belirleme açısından temel bir modeldir. Özelliklerin fiyatları bilirse hedonik metodoloji değer tahmini için bir yapı sağlamaktadır. Rosen (1974;34), hedonik fiyatları özelliklerin zımni fiyatları olarak tanımlamaktadır ve farklılaştırılan ürünler ile onlarla ilişkilendirilen özelliklerin gözlenen fiyatlarından ekonomik araçlar ortaya çıkarmaktadır. Ayrıca, Rosen (1974) hedonik fiyat analizinde piyasalarda rekabetin olduğunu ve bireylerin malın fiyatını etkileyemedikleri varsayımının bulunduğunu belirtmekte ve tüketicinin belirttiği fiyat fonksiyonu (consumer's bid price function) ( $\phi$ , tüketicinin bir mal için ödemeye razı olduğu maksimum para miktarı) ile üreticinin teklif fonksiyonunu (producer's offer function) ( $o$ ) tartışmaktadır. Bu teklif fonksiyonu, bir üreticinin bir malı satmak için belli bir karı kabul ettiği fiyatın minimum değerini belirlemek için bir fonksiyon olarak tanımlanır (Hidano, 2002;10).

Rosen (1974)'ın çalışması konut karakteristikleriyle konut fiyatlarının ilişkilendirildiği piyasa modelinin uygun spesifikasyonlarını araştırmaya yönelik deneysel çalışmalara temel oluşturmuştur (Huh ve Kwak, 1997;989).

Hedonik fiyat modelleri yıllar boyunca konutların piyasa değerini tahmin etmek için bir araç olarak kullanılmıştır. Örneğin, bir konut, bina yaşı, oda sayısı ve garaj alanı gibi kantitatif karakteristiklere göre fiyatlandırıldığı gibi coğrafi konum, okula uzaklık ve çevresel kaliteye göre de fiyatlandırılabilir. Bu yüzden, bir konutun fiyatı diğerlerine kıyasla birçok içsel nitelik nedeniyle farklı olacaktır (Bin, 2004). Hedonik regresyon modeli konut fiyatlarının davranışını modellemek için standart bir yaklaşım sağlamaktadır. Genellikle en yaygın kullanılan fiyat bileşeni kukla değişkenler yardımıyla oluşturulandır (Schulz ve Werwatz, 2004). Hedonik model veya hedonik fiyat fonksiyonu pek çok araştırmacı tarafından ele alınmıştır (bkz. Adair vd., 2000, Janssen vd., 2001, Stevenson, 2004, Bao ve Wan, 2004, Filho ve Bin, 2005, Fan vd., 2006, Kestens vd. 2006, Brasington, 2005, Jim ve Chen, 2007).

Konut fiyatları ve konut özellikleri arasındaki ilişki hedonik yöntemle literatürde oldukça geniş bir şekilde incelenmesine rağmen bu yaklaşım arz ve talebin belirlenmesi, piyasa dengesi, bağımsız değişkenlerin seçimi, hedonik denklemin fonksiyonel formunun belirlenmesi konusunda bazı eleştirilere maruz kalmaktadır (Fan vd., 2006, Malpezzi, 2003). Böyle durumlarda konut fiyatının belirlenmesinde alternatif yöntem olarak YSA kullanılabilir. YSA, esnek bir regresyon yaklaşımıdır. Bu yöntem standart yöntemlerden temel olarak farklıdır.



Bu modelde girdi ve çıktı değerleri arasında doğru fonksiyonel bir ilişki yoktur (Kauko, 2003). Bu model üç temel bileşen içerir: girdi veri tabakası, gizli tabaka ve çıktı tabakası. Gizli tabaka aynı zamanda iki bileşene sahiptir. İlki, ağırlıklandırılmış toplam ve ikincisi, transfer fonksiyonudur. Bu fonksiyonların her ikisi girdi değerlerinden çıktı değerlerine doğru bir bağ oluşturur. YSA, basit biyolojik sinir sisteminin çalışma şeklini simüle etmek için tasarlanan programlardır. Simüle edilen sinir hücreleri (nöronlar) içerirler ve bu nöronlar çeşitli şekillerde birbirlerine bağlanarak ağı oluştururlar. Bu ağlar öğrenme, hafızaya alma ve veriler arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarma kapasitesine sahiptirler. Diğer bir ifadeyle, YSA'lar, normalde bir insanın düşünme ve gözlemlemeye yönelik doğal yeteneklerini gerektiren problemlere çözüm üretmektedir. Bir insanın, düşünme ve gözleme yeteneklerini gerektiren problemlere yönelik çözümler üretebilmesinin temel sebebi ise insan beyninin ve dolayısıyla insanın sahip olduğu yaşayarak veya deneyerek öğrenme yeteneğidir (Yurtoğlu, 2005;4).

YSA, 1990'lardan beri konut fiyatlarının tahminlenmesinde oldukça sık kullanılmaktadır. Borst (1991) tarafından yapılan ilk çalışmayı Evans vd.(1993), Worzala vd.(1995) ve McCluskey vd. (1996) gibi ana çalışmalar takip etmiştir (Rossini vd., 2002;2). Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında önceden tanımlanan bir ilişki gerektirmeyen YSA'nın finansal analizlerde, karar problemlerinde ve model tanımlamalarında geniş bir kullanım alanı vardır. YSA, tahminleme ve sınıflandırma problemlerinde güçlü bir araç olarak gösterilmektedir (Rossini vd., 2002;542). Konut fiyatlarının tahminlenmesinde YSA tipi olarak ileri beslemeli ağ yapısı ile genellikle 1 veya 2 gizli tabaka kullanılmaktadır

Son yıllarda da konut fiyatlarının belirlenmesinde alternatif bir yöntem olarak YSA'ların kullanıldığı pek çok çalışma yapılmıştır (bkz. Din vd., 2001; Rossini vd., 2002; Kauko vd., 2002; Curry vd., 2002; Liu vd., 2006)

### 3. UYGULAMA

Bu çalışmada Türkiye'de konut kira değerlerini etkileyen etmenler incelenmiş ve konut kira değerlerinin tahmin edilmesinde hedonik model ve YSA yaklaşımından faydalanılmıştır.

#### 3.1. Veriler ve Yöntem

Bu çalışmada ele alınan veri seti Türkiye İstatistik Kurumunun (TÜİK) gerçekleştirmiş olduğu 2004 yılı Hanehalkı bütçe anketidir. Kiraların belirlenmesinde, kira ödenen konutlar için fiili olarak ödenen kira ve ev sahiplerinin ya da başkalarının kira vermeden oturdukları konutlar için ise izafi kira esas alınmıştır. Genel kira modeli için hem fiili hem de izafi kira verileri

birleştirilmiş ve toplam 7514 hane ile çalışılmıştır. Fiili kira modelinde toplam 1773, izafi kira modelinde 5741 hane yer almaktadır. Modellerde kullanılan değişkenler, konutun kentsel veya kırsal kesimde bulunup bulunmadığı, konut tipi, binanın yaşı, odaların ve banyonun zemin döşeme tipi, ısıtma sistemi, oda sayısı, konutun büyüklüğü, konutun diğer yapısal özellikleri ve hanehalkına ait olan özelliklerdir. Kullanılan veri setinde konuta ait çevresel özellikler yer almadığından modellerde çevresel değişkenler kullanılamamıştır.

Literatürde hedonik regresyon için teorik yapıya dayalı bir fonksiyon önerilmemiştir. Uygun fonksiyonel formun seçilmesi konusu literatürde sıkça tartışılmıştır (bkz. Cropper vd., 1988; Halvorsen ve Pollakowski, 1981). Bunun nedeni, konut fiyatları ve onun özellikleri arasındaki fonksiyonel ilişki hakkında ekonomik teorinin çok iyi bir rehber olmamasından kaynaklanmaktadır (Bin, 2004:69). Rosen (1974), hedonik modellerde doğrusal olmayan bir kalıp kullanmışsa da uygulamada pek çok fonksiyon denenmiş ve bunlar içinden uygun olanı seçilmiştir. Nelson (1978), doğrusal, log-doğrusal ve log-log modelleri tahmin etmiş ve yarı logaritmik modeli en uygun model olarak seçmiştir. Ayrıca Box ve Cox (1964) tarafından daha esnek fonksiyonel formlar önerilmiştir. Buna karşılık, literatürdeki çeşitli çalışma sonuçlarına göre en uygun modelin belirlenmesi, çeşitli ölçütlere göre en iyi sonucu sağlayan fonksiyonel biçimin seçilmesine bağlıdır (Temurlenk ve Özçelik, 2003:5). Bu çalışmada, en iyi parametre tahminlerini veren fonksiyonel form olan yarı logaritmik form seçilmiştir ve bağımlı değişken olarak kira değerinin doğal logaritması kullanılmıştır. Model aşağıdaki gibidir.

$$\ln R = \beta x + u \quad (2)$$

Burada R, konutun aylık kira değerini,  $\beta$ , katsayı matrisini, x, bağımsız değişkenler seti ve u, hata terimini göstermektedir. Bu modelin kullanılmasının pek çok avantajları vardır. Bunlardan biri, katsayılarla ait yüzde etkilerin bulunarak kolaylıkla yorumlanabilmesidir (Halvorsen ve Palmquist, 1980). Ayrıca yarı logaritmik model farklı varyans problemini azaltabilmektedir (Malpezzi, 2003). Modellerde kullanılan tahmin yöntemi ise yaygın olarak kullanılan *En küçük kareler* yöntemidir. YSA modelinde ise üç gizli tabakalı ileri beslemeli ağ yapısı kullanılmıştır. Hedonik modelin tahmin edilmesinde Stata 8.0 ve YSA ile konut kiralarının tahmin edilmesinde NeuroSolutions 4.0 paket programından yararlanılmıştır.

### 3.2. Tanımlayıcı İstatistikler

Bu çalışmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de sunulmuştur. Tanımlayıcı istatistiklere göre bir konutun ortalama kirası 141 milyon TL’dir. Konut tipi incelendiğinde, en fazla % 48.5 oranla normal katlar en az ise %

0.9 ile dubleks tipi konutlar bulunmaktadır. 20 yaş ve üzerinde olan konutlar % 42'lik kısmı oluştururken binaların en fazla betonarme yapı türünde olduğu görülmektedir. Isıtma sistemleri incelendiğinde ise konutların % 80'inin sobalı olduğu görülmektedir. Konutların % 12'si merkezi ısıtmalı iken % 8'i kat kaloriferlidir. Salon ve odaların zemin döşeme tipi genellikle tahtadır. Konutların çoğu 3 odalı ve 70-110 metrekare arasındadır. Doğalgaza sahip olan konutların oranı yaklaşık % 10 civarındadır. Diğer yapısal değişkenler dikkate alındığında, tuvalet, su sistemi donanımı ve sıcak su sistemine sahip konutlar en büyük oranı oluşturmaktadır. Konutlarda oturan hanehalkının en fazla 3 ve üzeri kişiden oluştuğu görülmektedir. Ayrıca aynı konutta oturma süreleri dikkate alındığında, hanehalklarının % 35'inin beş yılın altında, % 14'ünün ise 11-15 yıldır aynı konutta oturduğu görülmektedir. Hanelerin yıllık ortalama gelirleri ise 12.600.000.000 TL'dir.

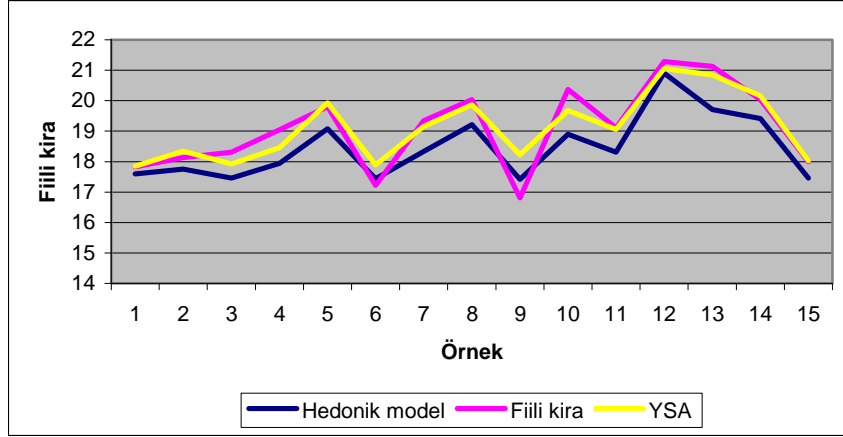
### 3.3. Hedonik Model ve YSA Tahmin Sonuçlarının Karşılaştırılması

Fiili ve izafi kiranın birlikte alındığı genel model ve fiili kira ve izafi kira için hedonik model tahminleri Tablo 2'de sunulmuştur. Modelin White testi sonuçlarına göre fiili kira modelinde farklı varyans problemi söz konusu olmazken, genel (izafi+fiili kira) model ve izafi kira modelinde farklı varyans problemi ile karşı karşıya kalınmıştır. Farklı varyans, konut fiyatıyla ilgili modellerde potansiyel bir problem olarak ortaya çıkmaktadır. Konut fiyatlarının incelenmesinde farklı varyans durumunu inceleyen ilk çalışma Fleming ve Nellis'in 1984 yılında yaptıkları çalışmadır. Ayrıca Fletcher vd. (2000), hedonik konut fiyat modellerinde farklı varyans durumunu ele almış ve farklı varyansa sebep olan değişkenin konutun yaşı olduğunu belirtmiştir. Bu problemi ortadan kaldırmak için izafi kira modelinde White (1980) tarafından geliştirilen tutarlı katsayı kovaryans matrisi kullanılmış ve standart hatalar düzeltilmiştir.

Hedonik model için yüzde etkiler Tablo 3'de sunulmuştur. Fiili kiranın hedonik model sonuçlarına göre, kentte yaşayanlar kırdaki yaşayanlara göre %20 daha fazla kira öderken izafi kira modelinde bu oran % 46 civarındadır. Sonuçlara göre, konut tipi değişkenlerinin katsayılarının kira üzerindeki etkisinin tüm modellerde anlamlı olduğu görülmektedir. Buna göre, diğer tüm konut tipleri için ödenen kira dubleks evlere göre daha azdır. Bina yaşının artmasıyla konut kiralarının düşmesi yönünde bir beklentimiz olmasına rağmen, tüm kira modellerinde bina yaşının kira değeri üzerindeki etkisinin pozitif olduğu belirlenmiştir. Fiili kira modelinde, binanın yaşı ile ilgili olarak sadece '20 ve üzeri' değişkenin katsayısı anlamlı bulunmuştur. Yirmi ve üzeri yıllık evlere, beş ve daha az yıllık olanlara göre % 8 daha fazla kira ödendiği görülmüştür. Bu sonuca çevresel etkilerin sebep olabileceği düşünülmektedir. Örneğin, merkezi yerlerde bulunan eski binalardaki konutların kirası daha fazla olabilmektedir. Genel ve izafi kira modelinde ise, 5-10 yıllık binalar değişkeni dışındaki diğer

değişkenlerin katsayıları anlamlıdır ve bu yaş gruplarında yer alan konutların kirası 5 ve daha az yıllık konutlara göre % 4 ile % 12 arasında daha fazladır. Tablo 2'deki sonuçlara göre yapı türüne ait olan değişkenlerin katsayılarının da anlamlı olduğu görülmektedir. Genel, fiili ve izafi kira modeli sonuçlarına göre, ahşap, briket, taş, tuğla ve kerpiç kullanılarak yapılan konutların kiralari betonarme olanlara göre daha azdır. Salon zemin döşemesi değişkenlerin katsayılarının fiili kira üzerindeki etkisi anlamsız iken izafi kira modelinde salon döşemesinin tahta ve marley olması parke olmasına göre sırasıyla % 5 ve % 7 oranında kirayı azaltmaktadır. Oturma odası zemin döşemesi ile ilgili olarak, fiili kirada sadece *şap* ve *halı*, *mozaik* ve *mermer* değişkeninin katsayısı anlamlı bulunmuştur. İzafi kira modelinde ise, *parke* ile karşılaştırıldığında ilgili diğer değişkenlerin kira azaltıcı etkisi olduğu belirlenmiştir. Genel modelde ise *karo* zemini değişkeninin katsayısının etkisi anlamsız bulunurken izafi kirada olduğu gibi diğer tüm değişkenlerin kira üzerindeki etkisi anlamlı ve negatiftir. Banyo zemin döşemesiyle ilgili olarak, *şap*'ın diğer ilgili değişkenlere göre kira azaltıcı etkisi olduğu görülmüştür. Isıtma sistemi değişkeninin etkisi incelendiğinde, *merkezi ısıtma* ve *kat kaloriferine* sahip olan konutların kirasının sobalı konutlara göre daha fazla olduğu bulunmuştur. Model sonuçlarına göre, oda sayısı ve evin büyüklüğü arttıkça konut kiralari artmaktadır. Bu değişkenlerin hem genel hem de fiili ve izafi kira üzerindeki pozitif etkisi yüksek bir şekilde anlamlı bulunmuştur. Bu değişkenler haricinde konuta ait olan diğer yapısal değişkenlerin etkisi pozitif ve kira üzerindeki yüzde etkileri % 6 ile % 43 arasında değişmektedir. Fiili kira modelinde diğer yapısal değişkenlerden konutun garaja sahip olmasının kira üzerindeki etkisi iktisadi açıdan anlamsız bulunmuştur. Hanehalkı özelliklerine bakıldığında ise yıllık kullanılabilir gelirin konut kirası üzerinde herhangi bir etkisinin bulunmadığı görülmüştür. Hanede bulunan kişi sayısı arttıkça kira azalmaktadır. Konutta oturma süresinin fiili kira üzerindeki etkisi anlamsızken, genel modelde 6-10 yıl arasında söz konusu konutta oturanların 0-5 yıla göre % 2 oranında daha fazla kira ödedikleri görülmüştür. İzafi kira modelinde ise konutta 10 yıl ve üzerinde oturanlara ait olan değişkenlerin katsayıları anlamlı bulunmuştur. İzafi kira modeli sonuçlarına göre genel modelin tersine, 10 yıl ve üzerinde konutta oturmak ödenen kirayı azaltmaktadır.

YSA ve hedonik regresyon modelinden elde edilen fiili kira tahminleri 15 örnek için Tablo 4'de ve Şekil 1'de verilmiştir. Şekilden de görüldüğü gibi YSA modelinden elde edilen kira değerleri fiili kira değerlerine daha yakın bulunmuştur. Ayrıca kira değeri tahminlerinin performanslarının karşılaştırılmasında üç kriterden faydalanılmıştır. Bunlar, *ortalama kare hata* (mean squared error), *ortalama kare hatanın karekökü* (root mean squared error) ve *ortalama mutlak hata* (mean absolute error) dir. Bu kriterlere göre de en uygun kira tahmin yöntemi olarak en küçük hata değerine sahip olan YSA seçilmiş ve hedonik modele tercih edilmiştir. (bkz. Tablo 5).



Şekil 1: YSA ve Hedonik Regresyon modelinden tahmin edilen fiili kira değerleri

#### 4. SONUÇ

Bu çalışmada, Türkiye'deki konutların kira değerini belirleyen faktörler incelenmiştir. Kiraların belirlenmesinde, kira ödenen konutlar için fiili olarak ödenen kira ve ev sahiplerinin ya da başkalarının kira vermeden oturdukları konutlar için ise izafi kira esas alınmıştır. Kira değerinin tahmin edilmesinde hedonik regresyon modeli ve YSA kullanılmıştır. Fonksiyonel form olarak yarı logaritmik form seçilmiştir. Ayrıca model tahminlerinde En Küçük Kareler Yönteminden faydalanılmıştır. Model sonuçları, konutun yaşı dışındaki tüm değişkenlerin konut kirasına olan etkisinin beklentilere uygun olduğunu göstermiştir. Elde edilen sonuçlara göre, konut kirasını etkileyen en önemli değişkenler konutun tipi, yapı türü, oda sayısı, konutun büyüklüğü ve diğer yapısal değişkenlerden olan su sistemi, havuz, doğal gaz ve kablolu yayına sahip olması şeklinde bulunmuştur. Konutların kira değerlerinin tahminlenmesinde yapay sinir ağlarının hedonik yöntemle göre etkin ve daha iyi alternatif bir yöntem olduğu belirlenmiştir.

**KAYNAKLAR**

- ADAIR, A.; McGREAL, S.; SMYTH, A.; COOPER, J. ve RYLEY, T. (2000) House price and accessibility: The testing of relationships within the Belfast urban area, *Housing Studies*, 15(5), (s: 699-716).
- BAO, H. X. H. ve WAN, A. T. K. (2004) On the use of spline smoothing in estimating hedonic housing price models: Empirical evidence using Hong Kong data, *Real Estate Economics*, 32(3), (s: 487-507).
- BİN, O. (2004). A prediction comparison of housing sales prices by parametric versus semi-parametric regressions, *Journal of Housing Economics*. 13, (s: 68-84).
- BORST, R.A. (1991). Artificial Neural Networks: The Next Modelling/Calibration Technology for the Assessment Community? *Property Tax Journal*, IAAO, 10(1), (s: 69-94).
- BOX, G. ve COX, D. (1964) An analysis of transformations, *Journal of the Royal Statistical Society*, B 26, (s: 211–252).
- BRASINGTON, D. M. ve HITE, D. (2005) Demand for environmental quality: a spatial hedonic analysis, *Regional Science and Urban Economics*, 35, (s: 57-82).
- CROPPER, M.; DECK, L. ve McCONNELL, K. (1988) On the choice of functional form for hedonic price functions, *Review of Economics and Statistics*, 70, (s: 668–675).
- CURRY B.; MORGAN P. ve SILVER M. (2002) Neural networks and non-linear statistical methods: An application to the modelling of price-quality relationships, *Computers & Operations Research*, 29, (s: 951-969).
- DİN A.; HOESLI M. ve BENDER A. (2001) Environmental variables and real estate prices, *Urban Studies*, 38(11), (s: 1989-2000).
- EVANS, A.; JAMES, H. ve COLLINS, A. (1993) Artificial neural networks: An application to residential valuation in the UK, *Journal of Property Valuation & Investment*, 11, (s: 195-204).
- FAN, G.; ONG, Z. S. E. ve KOH, H. C. (2006) Determinants of house price: a decision tree approach, *Urban Studies*, 43(12), 2301-2315.
- FILHO, C. M. ve BİN, O. (2005) Estimation of hedonic price functions via additive nonparametric regression, *Empirical Economics*, 30, 93-114.
- FLEMING, M.C. ve NELLIS, J.G. (1984) *The Halifax House Price Index: Technical Details*, Halifax Building Society, Halifax.

- FLETCHER, M.; GALLIMORE, P. ve MANGAN, J. (2000) Heteroscedasticity in hedonic house price models, *Journal of Property Research*, 17(2), 93-108.
- HALVORSEN, R. ve PALMQUIST R. (1980) The interpretation of dummy variables in semilogarithmic regressions, *American Economic Review*, 70, June, 474-5.
- HALVORSEN, R. ve POLLAKOWSKI, H. (1981) Choice of functional form for hedonic price equations, *Journal of Urban Economics*, 10, 37-49.
- HIDANO, N. (2002) *The Economic Valuation of the Environment and Public Policy: A Hedonic Approach*, New Horizons in Environmental Economics, Series Editors, Wallace E. Oates ve Henk Folmer.
- HUH S. ve KWAK S.J. (1997) The choice of functional form and variables in the hedonic price model in Seoul, *Urban Studies*, 34(7). (s:989-998).
- JANSSEN, C. B. ve SODERBERG, J. Z. (2001) Robust estimation of hedonic models of price and income for investment property, *Journal of Property Investment & Finance*, 19(4), (s:342-360).
- JIM, C. Y. ve CHEN, W. Y. (2007). Consumption preferences and environmental externalities: A hedonic analysis of the housing market in Guangzhou, *Geoforum*, 38, (s: 414-431).
- KAUKO T.; HOOIMEIJER P. ve HAKFOORT J. (2002). Capturing housing market segmentation: An alternative approach based on neural network modelling, *Housing Studies*, 17(6), (s: 875-894).
- KAUKO T. (2003). On current neural network applications involving spatial modelling of property prices, *Journal of Housing and the Built Environment*, 18, (s: 159-181).
- KESBİÇ, Y.;BALDEMİR, E. ve İNCİ, M. (2007) Emlak piyasasında hedonik talep parametrelerinin Tahminlenmesi: Muğla Örneği. 8. Türkiye Ekonomeri ve İstatistik Kongresi, 24-25 Mayıs, İnönü Üniversitesi, Malatya.
- KESTENS, Y., THERIAULT, M. ve ROSIER, F.D. (2006). Heterogeneity in hedonic modelling of house prices: Looking at buyers' household profiles, *J. Geograph Syst.*, 8, (s: 61-96).
- KIM, K. ve PARK, J. (2005). Segmentation of the housing market and its determinants: Seoul and its neighbouring new towns in Korea, *Australian Geographer*, 36(2), (s: 221-232).
- LANCASTER, K. J. (1966). A new approach to consumer theory, *Journal of Political Economy*, 74, (s: 132-157).

- LIU, J., G.; ZHANG X., L. ve WU W., P. (2006) Application of fuzzy neural network for real estate prediction, *LNCS*, 3973:1187-1191.
- MALPEZZI, S. (2003). Hedonic pricing models: A selective and applied Review, in: T.O'Sullivan and K. Gibb (Eds) *Housing Economics and Public Policy*, 67-89, Malden, MA: Blackwell Science.
- MCCLUSKEY, W., Dyson, K., Mcfall, D. ve Anand,S. (1996). Mass Appraisal for Property Taxation: An Artificial Intelligence Approach, *Land Economics Review*, 2(1), (s: 25-32).
- MURRAY, J. ve SARANTIS, N. (1999). Price-quality relations and hedonic price indexes for cars in the United Kingdom, *International Journal of the Economics of Business*, 6(1), February.
- ÖZKAN, G. ve YALPIR, Ş. (2005). Taşınmaza ekonomik bakış ve değerlendirmesi, TMMOB Harita ve Kadastro Mühendisleri Odası 10. Türkiye Harita Bilimsel ve Teknik Kurultayı. 28 Mart-1 Nisan, Ankara.
- ÖZUS, E. ve DÖKMECİ, V. (2006). Dönüşüm yaşanan tarihi alanlarda konut fiyatlarında etkili faktörlerin analizi, *İTÜ Dergisi/a Mimarlık, Planlama, Tasarım*, 5(2), (s: 177-186).
- PAGOURTZI, E.; ASSİMAKOPOULOS, V.; HATZİCHRİSTOS, T. ve French, N. (2003). Real estate appraisal: A review of valuation methods, *Journal of Property Investment & Finance*, 21(4), 383-401.
- ROSEN, S. (1974). Hedonic prices and implicit markets: Product differentiation in pure competition, *Journal of Political Economy*, 82, January/February.
- ROSSINI P.;MARANO W., Kupke V. ve BURNS M. (2002). A comparison of models measuring the implicit price effect of aircraft noise, 8th Pacific Rim Real Estate Society Conference Christchurch, January, New Zealand.
- STEVENSON, S. (2004). New emprical evidence on heteroscedasticity in hedonic housing models, *Journal of Housing Economics*, 13, (s:136-153).
- SCHULZ, R. ve WERWATZ, A. (2004). A state space model for berlin house prices: estimation and economic interpretation, *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 28, 37-57.
- TEMURLENK, M. S. ve ÖZÇELİK, A. (2003). Erzurum'da konut kiralalarının hedonic model yaklaşımıyla incelenmesi, VI. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- TÜİK-Türkiye İstatistik Kurumu (2004) Hanehalkı Bütçe Anketi Araştırması.



- USTAOĞLU, E. (2003). *Hedonic Price Analysis of Office Rents: A Case Study of the Office Market in Ankara*, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- WHITE, H. (1980). Heteroskedasticity-consistent covariance matrix and a direct test for heteroskedasticity, *Econometrica*, 48, 817-838.
- WORZALA, E., LENK, M. ve SİLVA, A. (1995). An exploration of neural networks and its application to real estate valuation, *The Journal of Real Estate Research*, 10(2).
- YURTOĞLU, H. (2005), *Yapay Sinir Ağları Metodolojisi ile Öngörü Modellemesi: Bazı Makroekonomik Değişkenler için Türkiye Örneği*, Devlet Planlama Teşkilatı, Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü, Uzmanlık Tezi, No: 2683.

**Tablo 1:** Tanımlayıcı istatistikler

| Değişkenler                 | Genel    |            | Füli kira |            | İzafi kira |            |
|-----------------------------|----------|------------|-----------|------------|------------|------------|
|                             | Ortalama | Std. Sapma | Ortalama  | Std. Sapma | Ortalama   | Std. Sapma |
| Kira                        | 1.41e+08 | 1.15e+08   |           |            |            |            |
| ln kira                     | 18.523   | 0.701      |           |            |            |            |
| Füli kira                   |          |            | 1.35e+08  | 9.67e+07   |            |            |
| ln füli kira                |          |            | 18.570    | 0.526      |            |            |
| İzafi kira                  |          |            |           |            | 1.43e+08   | 1.20e+08   |
| ln izafi kira               |          |            |           |            | 18.508     | 0.746      |
| Kent                        | 0.724    | 0.447      | 0.886     | 0.318      | 0.674      | 0.469      |
| <b>Konut tipi</b>           |          |            |           |            |            |            |
| Dubleks (temel sınıf)       | 0.009    | 0.092      | 0.006     | 0.075      | 0.009      | 0.097      |
| Müstakil bitişik            | 0.352    | 0.478      | 0.191     | 0.393      | 0.401      | 0.490      |
| Müstakil bağımsız           | 0.086    | 0.280      | 0.081     | 0.273      | 0.087      | 0.282      |
| Zemin kat                   | 0.048    | 0.213      | 0.078     | 0.269      | 0.038      | 0.192      |
| Normal kat                  | 0.485    | 0.500      | 0.622     | 0.485      | 0.442      | 0.497      |
| Gecekondu                   | 0.021    | 0.144      | 0.022     | 0.147      | 0.021      | 0.144      |
| <b>Binanın yaşı</b>         |          |            |           |            |            |            |
| 0-5 (temel sınıf)           | 0.077    | 0.267      | 0.064     | 0.245      | 0.082      | 0.274      |
| 5-10                        | 0.171    | 0.377      | 0.177     | 0.382      | 0.169      | 0.375      |
| 10-15                       | 0.187    | 0.390      | 0.198     | 0.399      | 0.184      | 0.387      |
| 15-20                       | 0.145    | 0.352      | 0.164     | 0.370      | 0.139      | 0.346      |
| 20+                         | 0.419    | 0.494      | 0.397     | 0.489      | 0.426      | 0.495      |
| <b>Yapı türü</b>            |          |            |           |            |            |            |
| Betonarme (temel sınıf)     | 0.686    | 0.464      | 0.765     | 0.424      | 0.662      | 0.473      |
| Ahşap                       | 0.021    | 0.142      | 0.011     | 0.103      | 0.024      | 0.152      |
| Biriket                     | 0.079    | 0.270      | 0.058     | 0.233      | 0.086      | 0.280      |
| Taş                         | 0.042    | 0.201      | 0.020     | 0.141      | 0.049      | 0.216      |
| Tuğla                       | 0.129    | 0.335      | 0.124     | 0.329      | 0.131      | 0.337      |
| Kerpiç                      | 0.043    | 0.202      | 0.023     | 0.150      | 0.049      | 0.215      |
| <b>Salon zemin döşemesi</b> |          |            |           |            |            |            |
| Parke (temel sınıf)         | 0.160    | 0.367      | 0.138     | 0.345      | 0.167      | 0.373      |
| Tahta                       | 0.215    | 0.411      | 0.207     | 0.405      | 0.218      | 0.413      |
| Karo                        | 0.125    | 0.331      | 0.126     | 0.332      | 0.125      | 0.330      |
| Marley                      | 0.132    | 0.338      | 0.179     | 0.383      | 0.117      | 0.322      |
| Şap                         | 0.248    | 0.432      | 0.184     | 0.388      | 0.267      | 0.443      |
| Halı, mozaik ve mermer      | 0.120    | 0.325      | 0.166     | 0.372      | 0.106      | 0.308      |

| Değişkenler                              | Genel    |            | Fıili kira |            | İzafi kira |            |
|--|----------|------------|------------|------------|------------|------------|
|  | Ortalama | Std. Sapma | Ortalama   | Std. Sapma | Ortalama   | Std. Sapma |
| <b>Oturma odası zemin döşemesi</b>       |          |            |            |            |            |            |
| Parke (temel sınıf)                      | 0.128    | 0.335      | 0.107      | 0.309      | 0.135      | 0.342      |
| Tahta                                    | 0.239    | 0.426      | 0.230      | 0.421      | 0.241      | 0.428      |
| Karo                                     | 0.113    | 0.317      | 0.114      | 0.319      | 0.113      | 0.316      |
| Marley                                   | 0.154    | 0.361      | 0.205      | 0.404      | 0.138      | 0.345      |
| Şap                                      | 0.249    | 0.433      | 0.187      | 0.390      | 0.269      | 0.443      |
| Halı, mozaik ve mermer                   | 0.116    | 0.321      | 0.156      | 0.363      | 0.104      | 0.306      |
| <b>Banyo zemin döşemesi</b>              |          |            |            |            |            |            |
| Şap                                      | 0.310    | 0.462      | 0.245      | 0.430      | 0.330      | 0.470      |
| Diğer (temel sınıf)                      | 0.690    | 0.462      | 0.755      | 0.430      | 0.670      | 0.470      |
| <b>Isıtma sistemi</b>                    |          |            |            |            |            |            |
| Soba (temel sınıf)                       | 0.795    | 0.404      | 0.825      | 0.380      | 0.786      | 0.410      |
| Merkezi ısıtma                           | 0.124    | 0.330      | 0.132      | 0.339      | 0.122      | 0.327      |
| Kat kaloriferi                           | 0.081    | 0.272      | 0.043      | 0.203      | 0.092      | 0.290      |
| <b>Oda sayısı</b>                        |          |            |            |            |            |            |
| 2 ve altı (temel sınıf)                  | 0.068    | 0.252      | 0.082      | 0.274      | 0.064      | 0.245      |
| 3  | 0.452    | 0.498      | 0.486      | 0.500      | 0.442      | 0.497      |
| 4  | 0.439    | 0.496      | 0.412      | 0.492      | 0.447      | 0.497      |
| 5+                                       | 0.040    | 0.197      | 0.020      | 0.141      | 0.047      | 0.211      |
| <b>Konutun büyüklüğü (metrekare)</b>     |          |            |            |            |            |            |
| 70 ve altı (temel sınıf)                 | 0.086    | 0.280      | 0.104      | 0.306      | 0.080      | 0.271      |
| 70-110                                   | 0.656    | 0.475      | 0.665      | 0.472      | 0.654      | 0.476      |
| 110-150                                  | 0.233    | 0.423      | 0.216      | 0.412      | 0.238      | 0.426      |
| 150+                                     | 0.025    | 0.157      | 0.015      | 0.120      | 0.028      | 0.166      |
| <b>Diğer yapısal değişkenler</b>         |          |            |            |            |            |            |
| Sauna-Jakuzi                             | 0.005    | 0.067      | 0.003      | 0.053      | 0.005      | 0.071      |
| Tuvalet                                  | 0.907    | 0.290      | 0.958      | 0.200      | 0.891      | 0.311      |
| Çöpöğütücü                               | 0.002    | 0.049      | 0.002      | 0.047      | 0.002      | 0.049      |
| Su sistemi                               | 0.968    | 0.175      | 0.993      | 0.082      | 0.961      | 0.194      |
| Sıcak su                                 | 0.614    | 0.487      | 0.565      | 0.496      | 0.629      | 0.483      |
| Kablolu yayın                            | 0.040    | 0.197      | 0.030      | 0.172      | 0.043      | 0.204      |
| Asansör                                  | 0.082    | 0.275      | 0.093      | 0.291      | 0.079      | 0.270      |
| Garaj                                    | 0.018    | 0.133      | 0.008      | 0.089      | 0.021      | 0.144      |
| Havuz                                    | 0.004    | 0.066      | 0.006      | 0.075      | 0.004      | 0.063      |
| Doğal gaz                                | 0.095    | 0.293      | 0.071      | 0.257      | 0.102      | 0.303      |
| <b>Hanehalkı özellikleri</b>             |          |            |            |            |            |            |
| Yıllık kullanılabilir gelir              | 1.26E+10 | 1.21E+10   | 1.09E+10   | 0.973E+10  | 1.31E+10   | 1.27E+10   |
| <b>Hanehalkı büyüklüğü (kişi sayısı)</b> |          |            |            |            |            |            |
| 1(temel sınıf)                           | 0.197    | 0.398      | 0.140      | 0.347      | 0.214      | 0.410      |
| 2  | 0.203    | 0.402      | 0.260      | 0.439      | 0.185      | 0.388      |
| 3 ve üzeri                               | 0.600    | 0.490      | 0.600      | 0.490      | 0.601      | 0.490      |
| <b>Konutta oturma süresi</b>             |          |            |            |            |            |            |
| 0-5 (temel sınıf)                        | 0.356    | 0.479      | 0.767      | 0.423      | 0.230      | 0.421      |
| 6-10                                     | 0.218    | 0.413      | 0.166      | 0.372      | 0.235      | 0.424      |
| 11-15                                    | 0.143    | 0.351      | 0.043      | 0.204      | 0.174      | 0.379      |
| 16 ve üzeri                              | 0.282    | 0.450      | 0.024      | 0.152      | 0.361      | 0.480      |
| Örnek hacmi                              | 7514     |            | 5741       |            | 1773       |            |

**Tablo 2:** Hedonik model tahminleri

| Açıklayıcı değişkenler                | Genel   |            | Fiili kira |           | İzafi kira |           |
|---------------------------------------|---------|------------|------------|-----------|------------|-----------|
|                                       | Katsayı | t değeri   | Katsayı    | t değeri  | Katsayı    | t değeri  |
| Kent                                  | 0.353   | 28.710***  | 0.184      | 6.910***  | 0.382      | 27.610*** |
| <b>Konut tipi</b>                     |         |            |            |           |            |           |
| Müstakil bitişik                      | -0.531  | -9.310***  | -0.424     | -3.770*** | -0.563     | -9.520*** |
| Müstakil bağımsız                     | -0.418  | -7.130***  | -0.293     | -2.550*** | -0.465     | -7.600*** |
| Zemin kat                             | -0.348  | -5.930***  | -0.297     | -2.620*** | -0.339     | -5.540*** |
| Normal kat                            | -0.261  | -4.710***  | -0.197     | -1.790*   | -0.278     | -4.890*** |
| Gecekondu                             | -0.331  | -5.250***  | -0.187     | -1.480    | -0.381     | -5.690*** |
| <b>Binanın yaşı</b>                   |         |            |            |           |            |           |
| 5-10                                  | -0.001  | -0.040     | 0.010      | 0.280     | 0.030      | 1.240     |
| 10-15                                 | 0.043   | 2.100**    | 0.059      | 1.610     | 0.081      | 3.190***  |
| 15-20                                 | 0.053   | 2.460**    | 0.050      | 1.310     | 0.103      | 3.760***  |
| 20+                                   | 0.069   | 3.560***   | 0.081      | 2.210**   | 0.109      | 4.380***  |
| <b>Yapı türü</b>                      |         |            |            |           |            |           |
| Ahşap                                 | -0.217  | -5.040***  | -0.313     | -3.860*** | -0.196     | -4.220*** |
| Biriket                               | -0.064  | -3.070***  | -0.149     | -3.700*** | -0.046     | -1.940**  |
| Taş                                   | -0.284  | -9.840***  | -0.222     | -3.710*** | -0.278     | -8.750*** |
| Tuğla                                 | -0.013  | -0.840     | -0.104     | -3.770*** | 0.017      | 0.900     |
| Kerpiç                                | -0.188  | -7.120***  | -0.176     | -2.930*** | -0.185     | -6.490*** |
| <b>Salon zemin döşemesi</b>           |         |            |            |           |            |           |
| Tahta                                 | -0.071  | -2.340**   | -0.075     | -1.310    | -0.060     | -1.750*   |
| Karo                                  | 0.002   | 0.070      | -0.067     | -1.060    | 0.024      | 0.620     |
| Marley                                | -0.072  | -2.660***  | -0.052     | -1.060    | -0.071     | -2.260**  |
| Şap                                   | -0.038  | -1.000     | 0.037      | 0.510     | -0.049     | -1.160    |
| Halı, mozaik ve mermer                | -0.065  | -1.840*    | -0.059     | -1.000    | -0.049     | -1.170    |
| <b>Oturma odası zemin döşemesi</b>    |         |            |            |           |            |           |
| Tahta                                 | -0.065  | -2.100**   | -0.015     | -0.260    | -0.086     | -2.510*** |
| Karo                                  | -0.038  | -1.090     | 0.081      | 1.190     | -0.071     | -1.770*   |
| Marley                                | -0.056  | -2.040**   | -0.041     | -0.820    | -0.055     | -1.760*   |
| Şap                                   | -0.149  | -3.810***  | -0.139     | -1.810*   | -0.156     | -3.570*** |
| Halı, mozaik ve mermer                | -0.121  | -3.260***  | -0.101     | -1.610    | -0.130     | -3.000*** |
| <b>Banyo zemin döşemesi</b>           |         |            |            |           |            |           |
| Şap                                   | -0.198  | -11.240*** | -0.136     | -4.490*** | -0.209     | -9.990*** |
| <b>Isıtma sistemi</b>                 |         |            |            |           |            |           |
| Merkezi ısıtma                        | 0.065   | 4.120***   | 0.058      | 1.980**   | 0.047      | 2.600***  |
| Kat kaloriferi                        | 0.120   | 5.330***   | 0.058      | 1.130     | 0.106      | 4.340***  |
| <b>Oda sayısı</b>                     |         |            |            |           |            |           |
| 3                                     | 0.149   | 6.700***   | 0.127      | 3.610***  | 0.156      | 5.700***  |
| 4                                     | 0.172   | 7.240***   | 0.184      | 4.740***  | 0.169      | 5.840***  |
| 5+                                    | 0.208   | 5.640***   | 0.189      | 2.620***  | 0.210      | 5.000***  |
| <b>Konutun büyüklüğü (metre kare)</b> |         |            |            |           |            |           |
| 70-110                                | 0.047   | 2.460**    | 0.102      | 3.180***  | 0.025      | 1.070     |
| 110-150                               | 0.108   | 4.850***   | 0.142      | 3.630***  | 0.090      | 3.430***  |
| 150+                                  | 0.131   | 3.440***   | 0.182      | 2.240**   | 0.109      | 2.580***  |
| <b>Diğer yapısal değişkenler</b>      |         |            |            |           |            |           |
| Sauna-Jakuzi                          | 0.055   | 0.780      | -0.074     | -0.410    | 0.074      | 1.080     |
| Tuvalet                               | 0.131   | 6.890***   | 0.117      | 2.610***  | 0.127      | 6.100***  |
| Çöp öğütücü                           | 0.174   | 1.630*     | 0.123      | 0.630     | 0.238      | 2.060**   |
| Su sistemi                            | 0.262   | 9.210***   | 0.358      | 3.540***  | 0.246      | 8.240***  |
| Sıcak su                              | 0.114   | 10.830***  | 0.064      | 3.630***  | 0.125      | 9.770***  |
| Kablolu yayın                         | 0.350   | 14.300***  | 0.352      | 6.800***  | 0.342      | 12.990*** |
| Asansör                               | 0.119   | 6.720***   | 0.130      | 3.880***  | 0.124      | 5.890***  |
| Garaj                                 | -0.005  | -0.140     | -0.208     | -2.230**  | 0.011      | 0.300     |
| Havuz                                 | 0.266   | 3.910***   | 0.336      | 2.870***  | 0.238      | 3.060***  |
| Doğal gaz                             | 0.313   | 15.750***  | 0.290      | 7.120***  | 0.313      | 14.340*** |

|   |         |            |          |            |         |            |
|---|---------|------------|----------|------------|---------|------------|
| <b>Hanehalkı özellikleri</b>            |         |            |          |            |         |            |
| Yıllık kullanılabilir gelir             | 0.000   | 7.870***   | 1.34E-11 | 13.430***  | 0.000   | 6.710***   |
| <b>Hanehalkı büyüklüğü(kişi sayısı)</b> |         |            |          |            |         |            |
| 2                                       | -0.036  | -2.440**   | -0.046   | -1.740*    | -0.019  | -1.110     |
| 3 ve üzeri                              | -0.086  | -6.890***  | -0.055   | -2.260**   | -0.088  | -6.210***  |
| <b>Konutta oturma süresi</b>            |         |            |          |            |         |            |
| 6-10                                    | 0.021   | 1.670*     | -0.005   | -0.220     | -0.020  | -1.160     |
| 11-15                                   | 0.010   | 0.660      | -0.007   | -0.180     | -0.044  | -2.260**   |
| 16 ve üzeri                             | 0.000   | -0.010     | -0.023   | -0.420     | -0.050  | -2.590***  |
| Sabit                                   | 18.030  | 250.540*** | 17.855   | 111.220*** | 18.102  | 237.630*** |
| <b>F istatistiği (olasılık)</b>         | 356.93  | (0.000)    | 54.77    | (0.000)    | 304.75  | (0.000)    |
| <b>R<sup>2</sup></b>                    | 0.7051  |            | 0.614    |            | 0.728   |            |
| <b>White test(olasılık)</b>             | 852.124 | (0.000)    | 66.076   | (0.076)    | 519.073 | (0.000)    |

Notlar: \*\*\*p<.01, \*\*p<.05, \*p<.10. Temel sınıflar, kırsal bölge, konutun tipi dubleks, bina yaşı 0-5, yapı türü betonarme, Salon döşemesi parke, oda döşemesi parke, banyo döşemesi karo, marley, mozaik, ısıtma sistemi soba, oda sayısı 1-2, 70 ve altı m<sup>2</sup>, sauna ve jakuzi yok, tuvalet yok, çöp öğütücü yok, su sistemi yok, sıcak su yok, kablolu yayın yok, asansör yok, garaj yok, havuz yok, doğal gaz yok, hanedeki kişi sayısı 1-2, oturma süresi 5 ve altı.

**Tablo 3:** Hedonik Model için Yüzde Etkiler

|                                    | Genel   | İzafi Kira | Fili kira |
|------------------------------------|---------|------------|-----------|
| Kent                               | 42.266  | 46.522     | 20.197    |
| <b>Konut tipi</b>                  |         |            |           |
| Müstakil bitişik                   | -41.191 | -43.074    | -34.526   |
| Müstakil bağımsız                  | -34.132 | -37.196    | -25.396   |
| Zemin kat                          | -29.363 | -28.731    | -25.688   |
| Normal kat                         | -22.951 | -24.286    | -17.843   |
| Gecekondu                          | -28.187 | -31.701    | *         |
| <b>Binanın yaşı</b>                |         |            |           |
| 5-10                               | *       | *          | *         |
| 10-15                              | 4.362   | 8.437      | *         |
| 15-20                              | 5.427   | 10.842     | *         |
| 20+                                | 7.170   | 11.523     | 8.424     |
| <b>Yapı türü</b>                   |         |            |           |
| Ahşap                              | -19.534 | -17.824    | -26.906   |
| Biriket                            | -6.222  | -4.461     | -13.884   |
| Taş                                | -24.760 | -24.278    | -19.942   |
| Tuğla                              | *       | *          | -9.849    |
| Kerpiç                             | -17.174 | -16.903    | -16.101   |
| <b>Salon zemin döşemesi</b>        |         |            |           |
| Tahta                              | -6.859  | -5.795     | *         |
| Karo                               | *       | *          | *         |
| Marley                             | -6.948  | -6.861     | *         |
| Şap                                | *       | *          | *         |
| Halı, mozaik ve mermer             | -6.300  | *          | *         |
| <b>Oturma odası zemin döşemesi</b> |         |            |           |
| Tahta                              | -6.297  | -8.285     | *         |
| Karo                               | *       | -6.857     | *         |
| Marley                             | -5.454  | -5.362     | *         |
| Şap                                | -13.814 | -14.479    | -12.976   |
| Halı, mozaik ve mermer             | -11.376 | -12.216    | -9.601    |
| <b>Banyo zemin döşemesi</b>        |         |            |           |
| Şap                                | -17.956 | -18.847    | -12.738   |

|  | Genel  | İzafi Kira | Fiili kira |
|--|--------|------------|------------|
| <b>Isıtma sistemi</b>                    |        |            |            |
| Merkezi ısıtma                           | 6.677  | 4.775      | 5.926      |
| Kat kaloriferi                           | 12.740 | 11.236     | *          |
| <b>Oda sayısı</b>                        |        |            |            |
| 3  | 16.074 | 16.830     | 13.558     |
| 4  | 18.714 | 18.378     | 20.198     |
| 5+                                       | 23.159 | 23.428     | 20.749     |
| <b>Konutun büyüklüğü(metre kare)</b>     |        |            |            |
| 70-110                                   | 4.841  | *          | 10.768     |
| 110-150                                  | 11.443 | 9.464      | 15.233     |
| 150+                                     | 13.996 | 11.565     | 19.924     |
| <b>Diğer yapısal değişkenler</b>         |        |            |            |
| Sauna-Jakuzi                             | *      | *          | *          |
| Tuvalet                                  | 14.044 | 13.506     | 12.433     |
| Çöp öğütücü                              | 19.036 | 26.863     | *          |
| Su sistemi                               | 30.013 | 27.898     | 43.002     |
| Sıcak su                                 | 12.123 | 13.369     | 6.585      |
| Kablolu yayın                            | 41.883 | 40.794     | 42.130     |
| Asansör                                  | 12.681 | 13.181     | 13.826     |
| Garaj                                    | *      | *          | -18.805    |
| Havuz                                    | 30.531 | 26.922     | 39.912     |
| Doğal gaz                                | 36.752 | 36.721     | 33.624     |
| <b>Hanehalkı özellikleri</b>             |        |            |            |
| Yıllık kullanılabilir gelir              | 0.000  | 0.000      | 0.000      |
| <b>Hanehalkı büyüklüğü (kişi sayısı)</b> |        |            |            |
| 2  | -3.512 | *          | -4.505     |
| 3 ve üzeri                               | -8.284 | -8.461     | -5.341     |
| <b>Konutta oturma süresi</b>             |        |            |            |
| 6-10                                     | 2.145  | *          | *          |
| 11-15                                    | *      | -4.304     | *          |
| 16 ve üzeri                              | *      | -4.854     | *          |

**Not:** Yüzde etkiler sadece anlamlı olan katsayılar için bulunmuştur.

**Tablo 4:** YSA ve Hedonik Regresyon Modelinden Tahminlenen Fiili Değerler

| Örnek | Fiili kira | Hedonik model | YSA      |
|-------|------------|---------------|----------|
| 1     | 17.82284   | 17.59547      | 17.85141 |
| 2     | 18.13300   | 17.75813      | 18.34493 |
| 3     | 18.31532   | 17.46010      | 17.92114 |
| 4     | 19.04662   | 17.93752      | 18.45676 |
| 5     | 19.80698   | 19.07694      | 19.92452 |
| 6     | 17.21671   | 17.43955      | 17.88528 |
| 7     | 19.33697   | 18.33244      | 19.14626 |
| 8     | 20.03012   | 19.21446      | 19.86596 |
| 9     | 16.81124   | 17.41441      | 18.22680 |
| 10    | 20.36659   | 18.89484      | 19.67260 |
| 11    | 19.11383   | 18.30826      | 19.05304 |
| 12    | 21.28288   | 20.90799      | 21.05652 |
| 13    | 21.12873   | 19.704715     | 20.84686 |
| 14    | 20.03012   | 19.408724     | 20.16279 |
| 15    | 17.98990   | 17.457577     | 18.02955 |

**Tablo 5:** Hedonik Model ve YSA'nın Performanslarının Karşılaştırılması

| <b>Performans Ölçüleri</b>            | <b>Hedonik Model</b> | <b>YSA</b> |
|---------------------------------------|----------------------|------------|
| Ortalama kare hata (MSE)              | 0.6952               | 0.2475     |
| Ortalama kare hatanın karekökü (RMSE) | 0.8338               | 0.4775     |
| Ortalama mutlak hata (MAE)            | 0.7448               | 0.3478     |

## YURTDIŞINA DOĞRUDAN YATIRIM YAPAN TÜRK İŞLETMELERİNDE STRATEJİ-YAPI İLİŞKİSİ

Mehmet Halit YILDIRIM\*  
H.Ebru ERDOST ÇOLAK\*\*

### ÖZET

*Bu çalışmada yurtdışına doğrudan yatırım yapan Türk işletmelerinin kullandıkları uluslararası yapı tiplerinin hangi şartlar altında nasıl bir değişim gösterdiğinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Yurtdışına yatırım yapan 41 işletmenin Parametrik olmayan Korelasyon testi ve Kruskal Wallis testine tabi tutulduğu çalışmada, elde edilen bulgular araştırma modelinde kullanılan değişkenlere ilişkin önemli ve anlamlı sonuçlar vermektedir. İşletmelerin büyüklüğü, yatırım yapılan ülke sayısı, üretilen ürün çeşidi, yurtdışı bağlı kuruluşların satışlarının ve imalatının toplam satışlara ve imalata oranı, bağlı kuruluş sahiplik oranı, yurtdışı yatırım deneyimleri ve uluslararasılaşma derecesi ile kullandıkları yapı arasında ilişki bulunmuştur. Bu durum, yazında yer alan diğer çalışmalarla paralellik göstermektedir. Yurtdışı yatırım stratejileri (yeni yatırım, ortak girişim, birleşme, satınalma vb.), kadrolama yaklaşımları ve merkezileşme dereceleri ile kullandıkları yapı arasında ilişki bulunamamıştır.*

**Anahtar Kelimeler:** Strateji ve Yapı, Yurt Dışına Yapılan Doğrudan Yatırımlar, Yurtdışı Yatırım Stratejileri

### ABSTRACT

*The purpose of this study is to determine how the international structure types used by the Turkish enterprises making direct investments abroad are affected by which dimensions. Questionnaire was conducted to 41 companies. In order to analyze the data, Non-parametric Correlation and Kruskal Wallis were used. The analyzes give important and significant results about the variables used in the research model. It is found that there is a relationship between the structure types used by the companies and following variables: the size of the companies, number of countries invested in, diversity of the products manufactured, the ratio of sales and production of affiliates abroad to total sales and production, ownership rate of the affiliates, overseas investment experience of the companies, and the degree of internationalization of the companies. These results are consistent with the results of other studies in the literature. No relationship is found between the structure types and investment strategies for the international markets*

---

\* Dr., Aksaray Üniversitesi, İ.İ.B.F., İşletme Bölümü, [yildirimmh@yahoo.com](mailto:yildirimmh@yahoo.com)

\*\* Yrd.Doç.Dr., Ankara Üniversitesi, S.B.F., İşletme Bölümü

(greenfield investment, joint-venture, merger, acquisition, etc.), employment approaches, and the degree of centralization.

**Keywords:** Strategy and Structure, Foreign Investment, Foreign Investment Strategies

## 1. GİRİŞ

Yurtdışına yatırım yapma stratejisini benimseyen işletmelerin fayda maliyet analizi yapmak suretiyle, yurtdışında başka işletmelerle ortak yatırım yapma, mevcut bir işletmenin hisselerinin ya da tamamının satın alınması veya kendi bağlı kuruluşunu oluşturması yöntemlerinden birini ya da birkaçını seçmesi gerekir. Verilen bu stratejik yöntemlerin hangisi benimsenirse benimsensin, yurtdışındaki faaliyetlerini başarılı bir şekilde yürütmek isteyen işletmelerin uygun bir yapıyı oluşturmaları gerekir. Yurtdışına yatırım yapan işletmeler için en iyi ve tek bir örgütlenme şekli olmamakla birlikte, bu durum her işletmenin örgüt yapısının bir birinden tamamen farklı olacağı, ya da bir işletmenin yapısal gelişmesinin bazı mantıksal kuralları olmayacağı anlamına gelmez. Tam tersine benzer stratejiye sahip örgütlerde görülen belli düzenli örgüt yapıları vardır (Phatak vd.,2005; 279).

Uluslararası işletmelerin yurtdışına yatırım yaptıkları ilk yıllarda başlangıç aşamasında uluslararası bir bölüm yapısıyla faaliyetlerini sürdürdükleri ve hem ürün, hem de coğrafi yapı ile birlikte işleyebilen bu yapıyı kullandıkları bilinmektedir. Sınırlı sayıdaki coğrafi birimlerle kullanılan fonksiyonel yapı ve ürün yapısı “Karma Yapılar” olarak bilinen ve nispeten daha fazla ürün çeşidi ve bölge sayısı ile yurtdışında faaliyet gösteren işletmelerin kullandıkları yapılarıdır. Yazında ürün çeşitliliği arttıkça işletmelerin ürüne göre, faaliyet gösterilen coğrafi alanların sayısında artış olduğunda ise coğrafi veya bölgesel bir bölüm yapısı kullanıldığı belirtilmektedir (Stopford ve Wells, 1972; Egelhoff, 1982, 1988; Daniels vd.,1984; Wolf ve Egelhoff, 2001, 2002; Chi vd., 2004).

Bu çalışmada yurtdışına doğrudan yatırım yapan Türk işletmelerinin kullandıkları uluslararası yapı tiplerinin hangi boyutlar altında nasıl bir değişim gösterdiğinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Yazında örgüt yapısının farklı biçimlerde ele alındığı görülmekle birlikte bu çalışmada bölümlere ayırma biçimleri temel alınmıştır.

## 2. ARAŞTIRMANIN KONUSU

İşletmelerde strateji yapı ilişkisi üzerinde yapılan araştırmalar yazında iki farklı ayırımla ele alınmıştır. Birinci grup araştırmacılar, ulusal işletmenin

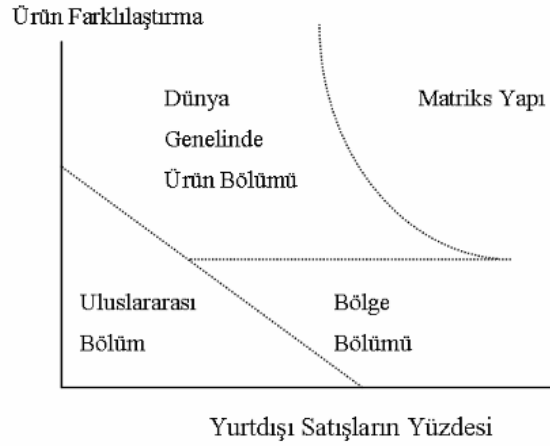


bütünü kapsayan makro yapı ve strateji öğeleri (örneğin, büyüklük ve ürün farklılaştırma) arasındaki ilişkiyle ilgilidir. İkinci grup araştırmacılar ise, işletmelerin uluslararası faaliyetlerinde strateji ve yapı arasındaki ilişkiyi belirlemeye çalışmaktadırlar (Wolf ve Egelhoff, 2001).

Ulusal strateji yapı araştırmaları, makro yapının bazı tipleri ve daha dar strateji öğelerinin üzerinde odaklanmıştır. Genellikle strateji büyüklük ve ürün farklılaştırma yoluyla ölçülmüştür (Wolf ve Egelhoff, 2001). İşletmelerin genişleyen ve daha karmaşık hale gelen uluslararası stratejileri için hangi örgüt yapılarının kolay bir şekilde uygulanabileceği gittikçe zorlaşan bir duruma haline gelmiştir. Strateji ve yapıya ilişkin modeller geliştirilmesine rağmen gelecekte ortaya çıkabilecek olan gelişmelere uygun modellerin geliştirilmesi gerekmektedir.

Chandler, 1962 de 70 Amerikan çokuluslu işletmede yaptığı araştırmada strateji yapı ilişkisini belirlemeye çalışmıştır. Bu çalışma, işletmenin ürün/pazar stratejisi değiştiğinde örgüt yapısının da bu strateji değişikliğini desteklemek için değişmesi gerektiğini ortaya koymuştur. Benzer bir biçimde Pavan (1972), Channon (1973), Rumelt (1974), Dyas ve Thanheiser (1976) yaptıkları çalışmalarda belli stratejilerin belli yapılarla desteklenmesi gerektiğini ortaya koymuşlardır (Egelhoff,1988).

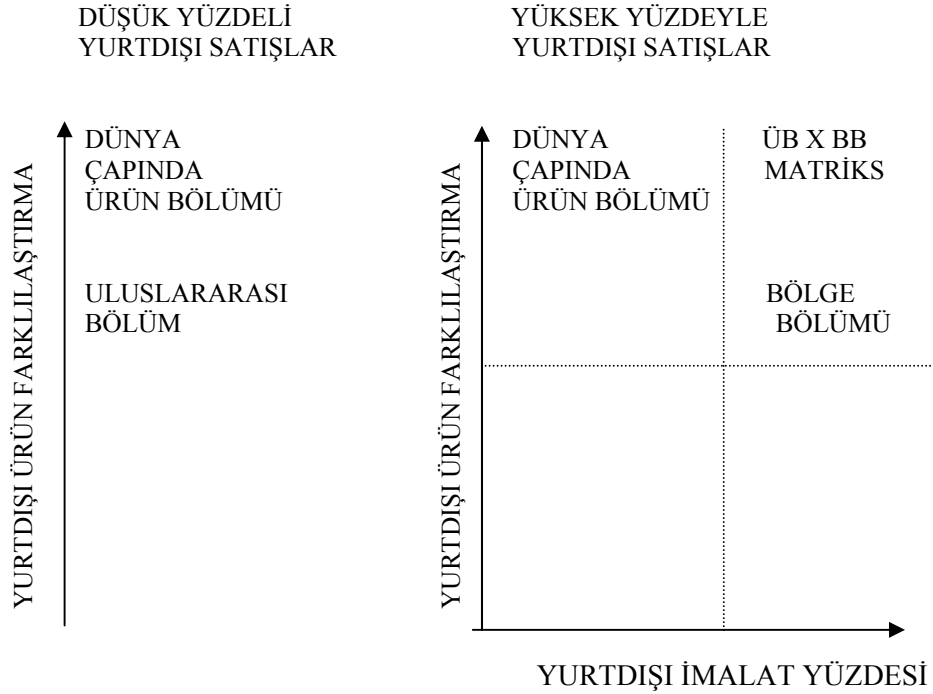
Fouraker ve Stopford (1968), Brooke ve Remmers (1970), Stopford ve Wells (1972), Franko (1976), gibi çokuluslu işletmelerde örgüt yapısı ve strateji arasındaki ilişkiyi belirlemeye çalışan birçok görgül çalışma da yazında yer almaktadır (Egelhoff,1988; Daniels, vd.,1984,1985). Bunların içinde Stopford ve Wells'in çalışması en geniş ve kapsamlı olanıdır. Bu çalışma çokuluslu işletmelerde strateji ve yapı arasındaki ilişkiyi inceleyen en önemli ve açık teori olma özelliğini de göstermektedir. Geliştirdikleri model Şekil 1'de gösterilmektedir.



**Şekil 1:** Stopford ve Wells'in Uluslararası Strateji-Yapı Modeli  
**Kaynak:** (Egelhoff, 1988; 1-14).

Şekil 1’de de görüldüğü gibi uluslararası bölüm sınırının altında yurtdışı ürün farklılaştırma ve yurtdışı satışların her ikisi de nispeten düşüktür. Çokuluslu işletmeler ürün farklılaştırma ve yurtdışı satışlarının nispeten az olduğu bu stratejiyi kullanmak için uluslararası bölüm yapısıyla destekleme eğilimindedirler. Ürün farklılaştırma arttıkça işletmeler uluslararası ürün bölüm yapısını kullanma eğiliminde olacaklardır. Benzer olarak yurtdışı satışlarda nispeten artış olma durumunda işletmeler bölge bölüm yapısı stratejisini kullanacaklardır. Hem yurtdışı ürün farklılaştırma, hem de yurtdışı satışlarda artış olması durumunda ise işletmeler matriks veya Karma Yapı stratejisini kullanırlar.

Daha sonra yapılan Bartlett (1979, 1983), Daniels vd.,(1984), Davidson ve Haspeslogh (1982) ve benzeri gibi çalışmalarda Stopford ve Wells modelinin uluslararası bölüm sınırının geçerliliği konusunda bazı sorunlar olabileceği belirtilmiş ve bu konuyla ilgili diğer ilişkilerin yeterince incelenmediğini vurgulamışlardır (Egelhoff,1988). Ayrıca matriks ve Karma Yapıların kullanılacağı strateji ile ilgili olarak modelde zayıf bir ilişki olmasına rağmen böyle bir genelleme yapıldığı belirtilmiştir. Egelhoff 1988 de yapmış olduğu çalışmada Stopford ve Wells’in modelini test etmiş ve modeli gözden geçirerek geliştirmiştir.



**Şekil 2:** Egellhoff'un Çokuluslu İşletmelerdeki Strateji-Yapı Modeli

**Kaynak:** (Egellhoff, 1988; 1-14).

Şekil 2’de görüldüğü gibi düşük yüzdeli yurtdışı satışların ve düşük yüzdeli yurtdışı imalatın olduğu işletmelerde uluslararası bölüm yapısının kullanıldığını, ürün farklılaştırmanın düşük olduğu işletmelerde de yine uluslararası bölüm yapısının kullanıldığını belirtmiştir. Yüksek düzeyde yurtdışı satışların ve imalatın bulunduğu işletmelerde, ürün farklılaştırması yüksek ise dünya çapında ürün bölüm yapısını, yatırım yapılan ülke veya bölge sayısı fazla ise bölge bölüm yapısını, her ikisinin birden yüksek olduğu yapılarda ise ürün bölümü ve bölge bölüm yapısının birlikte kullanıldığı Karma Yapılar ya da matriks yapılar kullandıklarını ortaya koymuştur.

### 3. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

Bu çalışmada yurtdışına doğrudan yatırım yapan Türk işletmelerinin kullandıkları uluslararası yapı tiplerinin hangi koşullar altında nasıl bir değişim gösterdiğinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Araştırmanın ikinci derecedeki amacı ise, daha sonra yapılacak olan araştırmalara ışık tutabilmek ve yurtdışına yatırım yapacak olan firmalara faydalı olabilmektir.

Uluslararası işletme yazını incelendiğinde uluslararası alanda faaliyet gösteren işletmelerin uluslararasılaşma süreci, örgüt yapıları, insan kaynakları yönetimi, pazarlama stratejisi, strateji geliştirme süreçleri v.b. gibi konular çeşitli çalışmalarda ele alınmıştır. Bu bağlamda uluslararası işletmelerin yurtdışı faaliyetlerinde başarılı olması için kullandıkları örgüt yapısı önemli bir etmen olarak karşımıza çıkmaktadır.

Konuyla ilgili yazında farklı örgüt yapısı türlerinin kullanılması, örgütün faaliyet gösterdiği ülke sayısı, örgütün yaşı, örgütün ürün çeşitliliği, yurtdışı bağlı kuruluşlarının işletmenin toplam satışları içindeki payı, örgütün büyüklüğü, AR-GE ve teknoloji yatırımlarının toplam içindeki payı gibi çeşitli boyutlarla ilgili olduğu belirlenmiştir (Stopford ve Wels, 1971; Egelhoff, 1982, 1988; Daniels vd., 1984, 1985; Wolf ve Egelhoff, 2001, 2002; Chi vd., 2004).

Bu çalışmada, belirlenen stratejik boyutlarla kullanılan örgüt yapıları arasında bir ilişki olup olmadığını ve nasıl farklılıklar gösterdiğini saptamak için geliştirilen model, yurtdışına yatırım yapan Türk işletmelerinde test edilmiştir.

Yazında yurtdışına yatırım yapan Türk işletmelerinin ne tür örgüt yapıları kullandıkları ve karşılaştıkları sorunlar ile ilgili yapılan çalışmaların eksikliği bu konuda bir araştırma yapılması gereğini doğurmuştur. Bu durum çalışmanın önemini ortaya koymaktadır.

#### **4.ARAŞTIRMANIN KAPSAM VE SINIRLILIKLARI**

Araştırmanın ana ekseninde yurtdışına yatırım yapan Türk işletmelerinin büyüklüğü, uluslararası deneyimi, uluslararası pazarlara giriş stratejileri, ürün farklılaştırma, coğrafi farklılaşma, yurtdışı bağlı kuruluşun sahiplik yapısı, yurtdışı imalatın büyüklüğü, yurtdışı yönetici kadrolama yaklaşımları ve merkezileşme derecesi gibi stratejik boyutlar ile seçilen örgüt yapıları arasındaki ilişkileri ve işletmelerin uluslararası piyasalarda faaliyet gösterirken karşılaştıkları sorunları yer almaktadır.

Bu kapsam çerçevesinde araştırma, örgüt yapılarına etki eden stratejik boyutların işletmelerin üst düzey yöneticilerinin düşüncelerinden hareketle konuya ilişkin mevcut durumun tespiti ve araştırma hipotezlerinin test edilmesini amaçlaması bakımından tanımlayıcı araştırma türü kapsamına girmektedir. Araştırmanın örneklemini İmalat sektöründe yurtdışına yatırım yapan Türk işletmeleri oluşturmaktadır.

Araştırmada imalat sektöründe yurtdışına doğrudan yatırım yapan Türk işletmelerinin seçilmiş olmasının nedeni, belirlenen stratejik boyutların (özellikle

ürün çeşitliliği boyutu) mamul ve yarı mamullerle ilgili olması ve bu mamul ve yarı mamullerin yurtdışında üretildiği bir tesisin bu işletmeler tarafından kurulmasıdır. Yurtdışına yatırım yapan Türk firmalarının bütün sektörler göz önüne alındığında sayısal olarak çok fazla olması araştırmanın sınırlandırılmasının başka bir nedenidir. Resmi kaynaklara göre yurtdışına doğrudan yatırım yapan Türk işletmelerinin toplam sayısı 1964'dür(Hazine, 2006). Bu işletmelerin tamamına ulaşmanın zaman ve ekonomik güçlüğü nedeni ile sadece imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeler araştırma kapsamına dâhil edilmiştir. Ayrıca, yurt dışına doğrudan yatırım yapan imalat işletmelerinde araştırmanın yapılması, konunun daha iyi anlaşılmasını sağlayacağı ve başka sektörlerin kendilerine has özellikleri nedeniyle elde edilecek verilerin homojenliğini yitirebileceği düşünüldüğünden böyle bir kısıtlamaya gidilmiştir.

## **5.ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ**

### **5.1.Ana Kütlenin Saptanması**

Yurtdışına doğrudan yatırım yapan Türk işletmelerinin örgüt yapısı ve sorunlarının belirlenmesine yönelik bu araştırmanın ana kütlesi yurtdışında doğrudan yatırım yapmış olan ve imalat sektöründe faaliyet gösteren 81 işletmeden oluşmaktadır. Söz konusu işletmelerin saptanmasında Hazine Müsteşarlığı Kambiyo Genel Müdürlüğü'nün hazırladığı verilerden hareketle imalat sektöründe faaliyet gösteren ve en az bir ülkede üretim amaçlı yatırım yapmış olmaları ölçütü kullanılmıştır.

Hazine Müsteşarlığı Kambiyo Genel Müdürlüğü'nün hazırladığı veriler sadece üretim amaçlı tesis kuran işletmeleri kapsamamakta, aynı zamanda satış ofisi, depo ve ürünlerin teşhir edildiği şube ve benzeri yatırımları da kapsamaktadır. Çalışmanın amacına uygun olarak bu şekilde yapılan yatırımlar kapsam dışında tutulmuştur. Bunun dışında, yurtdışına yatırım yapan Türk işletmelerinin belirlenebilmesi için Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı (TİKA) gibi kuruluşlardan da yararlanılmıştır. Ayrıca, internet ortamında gazete ve dergilerin konuyla ilgili haber ve yorumları esas alınarak geniş bir araştırma yapılmış, tespit edilen işletmelerin gerçekten yurtdışına üretim amaçlı yatırım yapıp yapmadıkları belirlenmeye çalışılmıştır. Bu sürecin sonucunda belirlenen 81 işletmenin tamamına ulaşılmış dolayısıyla tam sayım yapılmıştır. Ana kütlenin tamamına ulaşılmasına karşın 41 adet kullanılabilir anket geri dönmüştür. Anketlerin geri dönüş oranı yaklaşık % 51'dir.

Ana kütle içinde yer alan ve hazırlanan soru formuna cevap vermeyen işletmelerden 17 tanesi, geçmişte yurtdışında doğrudan yatırımları bulunduğunu ancak bu faaliyetlerine son verdikleri ya da başka işletmelere devrettikleri gibi

gerekçeler öne sürmüşlerdir. Ana kütle içinde yer alan 2 işletme başka bir işletmeyle aynı yönetim altında birleştikleri için, 14 işletme politikaları gereği ve 7 işletme de yoğunluk ve benzeri nedenler öne sürerek soru formunu cevaplamamışlardır.

## 5.2. Veri Toplama Tekniği ve Anket Formunun Hazırlanması

Araştırmada kullanılan veriler anket tekniği kullanılarak elde edilmiştir. Anket, söz konusu işletmelerin üst düzey yöneticilerine uygulanmıştır.

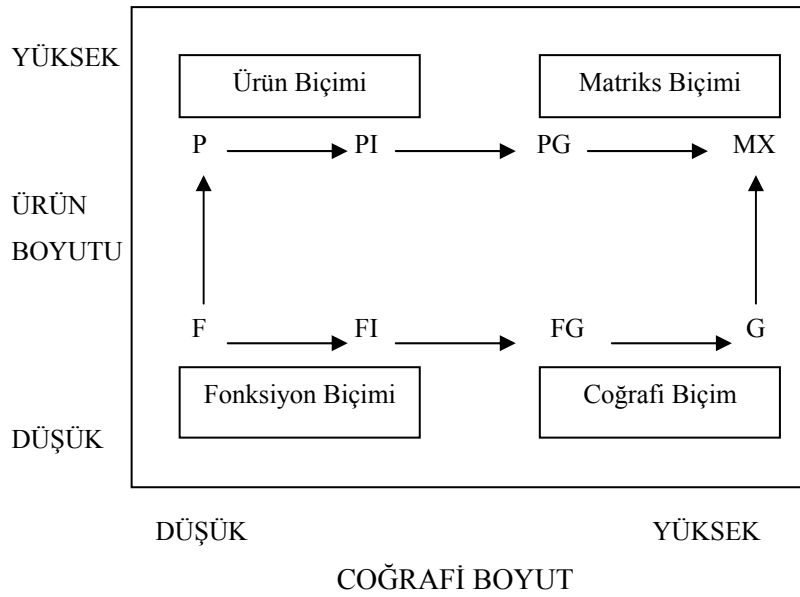
Anket formu, işletmeye ilişkin genel bilgiler ve geliştirilen modelin test edilmesi için gerekli olan sorulardan oluşmaktadır. Bu bölümde hazırlanan soruların bir kısmı açık uçlu, bir kısmı da çoktan seçmeli olarak hazırlanmıştır. Hazırlanan sorular yazındaki benzer çalışmalardan (Egelhoff, 1982, 1988; Wolf ve Egelhoff, 2001, 2002; Chi vd., 2004) uyarlanmıştır. Ayrıca, uluslararası işletmelerin kullandıkları yapı tipleri tanımlanarak örgüt şemalarının seçenekler halinde verildiği ve hangi seçeneğin işletmelerini en iyi temsil ettiğini yöneticilerden belirtmeleri istenmiştir. İşletmelerin örgüt yapılarını temsil eden kodlamaların olduğu herhangi bir resmi bilgi olmadığından böyle bir yöntemle başvurulmuştur. Benzer bir yöntemi Wolf ve Egelhoff (2002)'da kullanmışlardır. Türkiye'de iş dünyasının son 50 yıllık gelişimi, kamu sahipliği altındaki ve sınırlı ölçülerde yabancı sermaye denetimindeki şirketler yanında egemen iktisadi örgütlenme biçimi olarak holdingleri üretmiştir. Bu kuruluşlar da, yine son 50 yılda, esasen çok sayıda sektörde faaliyet gösterme, iç pazarlara yönelik olma ve aile denetimi ve yönetimi altında bulunma özelliklerini göstermektedirler (Yıldırım ve Üsdiken, 2005). Türkiye'de baskın iş sistemi aile holdinglerinden oluştuğu (Şahin, 2005) için araştırma kapsamına alınan işletmelerin büyük bir çoğunluğu holding şeklinde veya bir gruba bağlı olarak faaliyet gösteren işletmelerden oluşmaktadır. Ancak anket gönderilen işletmelerin bir gruba veya holding işletmesine bağlı olsalar bile faaliyetlerini kendi adlarına yaptıkları için bağımsız birer işletme oldukları varsayılmıştır.

Anket formunda işletmenin bağlı kuruluşunun merkezleşme derecesini belirlemek için pazarlama, imalat ve finansman konularında verilen 21 ifadeye yöneticilerin “kesinlikle katılmıyorum” ile “tamamen katılıyorum” arasında beşli Likert ölçeğine göre sıralanmış olan ölçek Egelhoff (1986)'dan alınmıştır.

## 5.3. Araştırmanın Modeli

Strateji ile yapı arasındaki ilişkiyi belirleyen çeşitli araştırmalar, değişik boyutlar kullanarak söz konusu ilişkiyi açıklamaya çalışmışlardır (Stopford ve

Wells, 1972; Egelhoff,1982,1988;Daniels vd.,1984; Wolf ve Egelhoff, 2001,2002, Chi vd.,2004). Bu çalışmalarda ürün boyutu ve coğrafi boyut kullanılarak işletmelerin kullanmış olduğu uluslararası yapı tiplerinin hangi stratejiler altında nasıl bir değişim gösterdikleri belirlenmeye çalışılmıştır. Şekil-3'te uluslararası işletmelerin örgüt yapısında iki boyutun kullanılması durumunda örgüt yapılarının nasıl değiştiği gösterilmektedir.



**Şekil 3:** Geleneksel Stratejilerde Bilgi İşleme Gereklilikleri

**Kaynak:** (Chi, Tailan. vd. 2004; 219–238).

Şekildeki simgelerin anlamı: F=fonksiyonel yapı, FI= uluslararası bölümlerle kullanılan fonksiyonel yapı, FG= sınırlı sayıda coğrafi birimlerle kullanılan fonksiyonel yapı(Karma Yapı), G= coğrafi yapı, P= ürün yapısı, PI=uluslararası bölümlerle kullanılan ürün yapısı, PG=sınırlı sayıda coğrafi birimlerle kullanılan ürün yapısı(Karma Yapı), MX= matriks yapı

Stopford ve Wells (1972)'in belirlediği ve daha sonraki çalışmalarda da benimsenen yapısal biçimler, işletmelerin örgüt yapısı tasarımının nasıl genişlediği ya da genişleyip genişlemediğinin gösterilmesi ürün boyutu ve coğrafi boyutlar ile ilişkilendirilmiştir. Fonksiyon temelli yapı bu boyutların her ikisine de sahip değildir. Coğrafi ya da ürün temelli yapılar bu boyutlardan birine, matriks yapılar ise iki hiyerarşik düzeyde her iki boyuta da sahiptir. Diyagramın dört köşesinde yer alan yapısal biçimlerin arasında kalan bölümlerde Karma Yapıların kullanıldığı görülmektedir. Yatay eksen coğrafi, dikey eksen ise ürün boyutunun olduğu

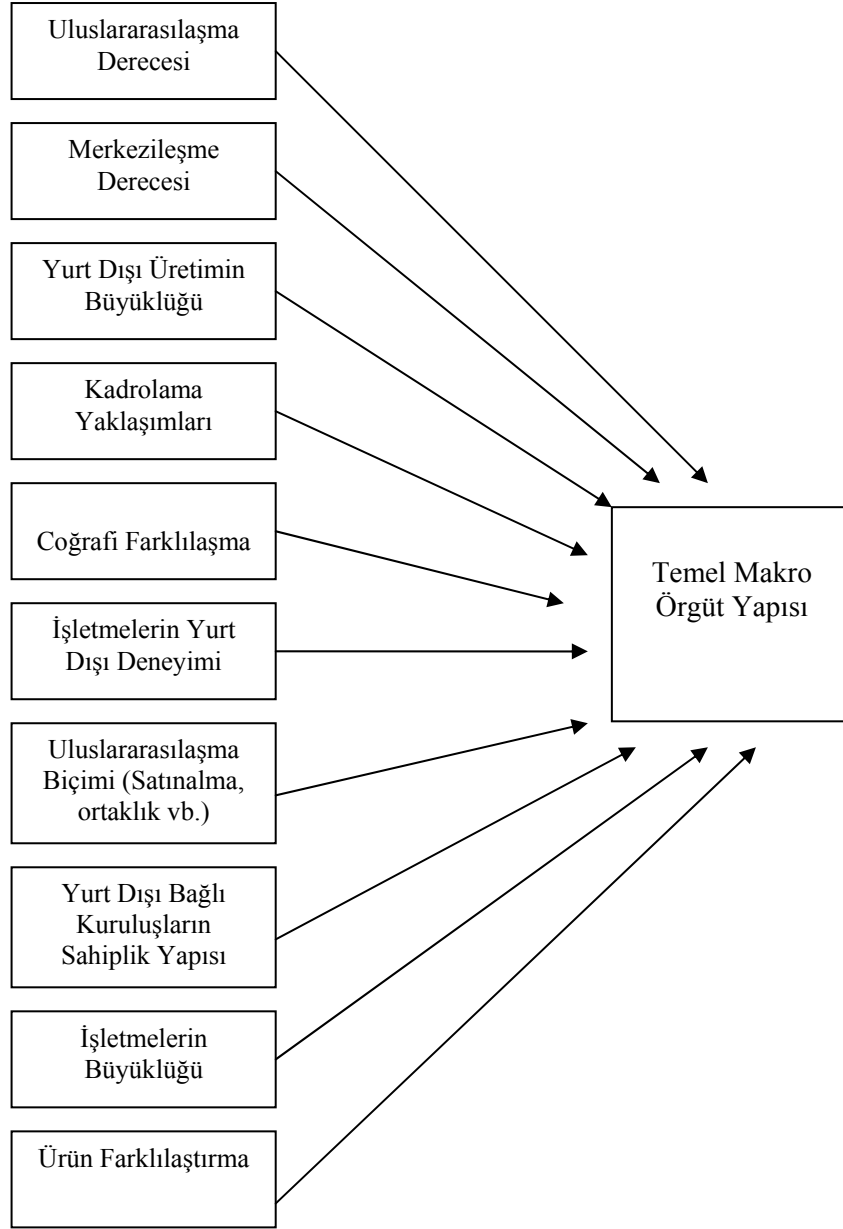
bu diyagramda işletmelerin hangi yapıyı kullandıkları ürün çeşitliliği ve coğrafi alan sayısı ile ölçülmüştür(Wolf ve Egelhoff.2002, Chi vd., 2004).

Uluslararası işletmelerin yurtdışına yatırım yaptıkları ilk yıllarda başlangıç aşamasında uluslararası bir bölüm yapısıyla faaliyetlerini sürdürdükleri ve hem ürün, hem de coğrafi yapı ile birlikte işleyebilen(PI ve FI gibi) bu yapıyı kullandıkları bilinmektedir. Sınırlı sayıdaki coğrafi birimlerle kullanılan fonksiyonel yapı ve ürün yapısı(FG ve PG) “Karma Yapılar” olarak bilinen ve nispeten daha fazla ürün çeşidi ve bölge sayısı ile yurtdışında faaliyet gösteren işletmelerin kullandıkları yapılardır.

Yazında ürün çeşitliliği arttıkça işletmelerin ürüne göre, faaliyet gösterilen coğrafi alanların sayısında artış olduğunda ise coğrafi veya bölgesel bir bölüm yapısı kullanıldığı belirtilmektedir (Stopford ve Wells, 1972; Egelhoff,1982,1988; Daniels vd.,1984; Wolf ve Egelhoff, 2001,2002; Chi vd.,2004). Bu stratejik boyutların dışında işletmenin büyüklüğü, teknolojik yoğunluk, pazarlama yoğunluğu (Chi vd.,2004), işletme içi transferler, yurtdışı faaliyetlerin büyüklüğü, yurtdışı imalatın büyüklüğü, yurtdışı AR-GE büyüklüğü (Wolf ve Egelhoff,2002), uluslararasılaşma derecesi, uluslararası strateji(uluslararası, çokuluslu, küresel ya da uluslararası) tipleri, rekabet stratejileri (Wolf ve Egelhoff, 2001), yurtdışı yatırımların sahiplik yapısı, devralma biçimi ve uluslararası ürün bütünleştirme (Daniels vd.,1984) gibi stratejik değişkenlerle de strateji ve yapı arasındaki ilişkiyi belirlemeye çalışmışlardır.

Bu çalışmalarda kullanılan stratejik değişkenlerin bazı unsurları ve dâhil edilen yeni değişkenler ile uluslararası işletmelerin kullandığı temel beş yapı tipi arasında bir ilişki olup olmadığı, araştırmanın amacı doğrultusunda geliştirilen modele uyarlanmıştır. Yazındaki çalışmalardan uyarlanarak geliştirilen model Şekil 4’de gösterilmiştir. Modelde kullanılan değişkenlerle ilgili açıklamalara da aşağıda yer verilmiştir.





**Şekil 4:** Araştırmanın Modeli

Yazındaki çalışmalardan farklı olarak uluslararası işletmelerin uyguladıkları kadrolama yaklaşımları modele eklenerek seçilen makro yapılarla ilişkileri test edilmiştir. Kadrolama yaklaşımları yazında ana ülkeden yönetici görevlendirme (Etnosentrik), yurtdışındaki yatırımın yer aldığı evsahibi ülkeden

yönetici görevlendirme(polisentrik) ve bunların dışında üçüncü ülkelerden(dünya genelinden) yönetici görevlendirme dünya merkezli (Geocentric) olarak farklı şekillerde ele alınmaktadır (Perlmutter ve Heenan,1979; 52, Özalp,1986).

Bu yaklaşımlardan ana ülke merkezli (ethnocentric) yaklaşım, işletmelerin yurtdışı faaliyetlerine başladıkları ilk yıllarda uygun bir kadrolama şeklidir (Tung,1981, Robock ve Simmonds,1989). Örgütün karmaşıklığı açısından ana merkezde karışık, bağlı kuruluşlarda ise basit bir örgüt yapısı sözkonusudur. Otorite ve kontrol merkezde toplanmış olup, bağlı kuruluşlar arasındaki iletişim ve bilgi akışı, merkezden bağlı kuruluşlara doğru emir, yorum ve tavsiye biçimindedir. Bağlı kuruluşlar kısıtlayıcı etmenler yoksa tamamıyla ana merkezin mülkiyetindedir ve bağlı kuruluşların kilit pozisyonlarına ana ülkeden yöneticilerin görevlendirilmesi ve yetiştirilmesi söz konusudur (Perlmutter ve Heenan,1979).

Ev sahibi ülke merkezli (polycentric) yaklaşım, daha çok işletmelerin yurtdışı faaliyetlerinde meydana gelen artışla birlikte evsahibi ülkeden yöneticilerin faaliyet gösterilen ülkenin ekonomik, sosyal ve kültürel yapısının en iyi bu ülkeden seçilen yöneticiler tarafından bilinebileceği varsayımıyla uygulanan kadrolama şeklidir (Phatak vd.,2005). Yurtdışında faaliyete başlanılan ilk yıllarda işletme her ne kadar ana işletmeden yönetici görevlendirme eğiliminde olsa da, bu yıllarda belirtilen nedenlerle evsahibi ülkeden yönetici görevlendirme eğilimi de yüksektir. Bu tür kadrolama yaklaşımı daha dar bir ürün hattıyla yurtdışında faaliyet gösteren işletmeler için uygun bir yaklaşımdır (Phatak vd.,2005).

Dünya merkezli (geocentric) yaklaşım ise, daha çok dünya merkezli bir bakış açısını gerektiren kadrolama biçimidir. İşletmenin küresel bir düzeyde hem ürün, hem de coğrafi olarak genişlemiş bir durumda olması yönetici pozisyonlarında üçüncü ülkeden yöneticilerin oranını artırmaktadır (Phatak vd., 2005). Bu nedenle, bu kadrolama yaklaşımının ürün farklılaştırma ve coğrafi boyutla ilişkilendirilerek hem bu yapılarda, hem Karma Yapılarda, hem de matris yapılarında daha çok görüldüğü söylenebilir. Bu gerekçelerle kadrolama yaklaşımlarının seçilen örgüt yapılarıyla bir ilişkisi olup olmadığı modelde test edilmiştir.

Ürün farklılaştırma yurtdışındaki bağlı kuruluşun ürettiği ürün sayısı ile ölçülmüştür. Coğrafi farklılaşma bağlı kuruluşun faaliyet gösterdiği ülke sayısı ile ölçülmüştür. İşletmenin yurtdışı deneyimi işletmenin yurtdışında faaliyete başladığı yıla göre ölçülmüştür. İşletmenin büyüklüğü, işletmede çalışan personel sayısı ile ölçülmüştür. Uluslararasılaşma derecesi işletmenin yurtdışı satışlarıyla ölçülmüştür. Uluslararasılaşma biçimi ise, verilen uluslararası strateji biçimlerinden hangisinin işletmeyi en iyi temsil ettiğini cevaplayıcılardan işaretlemeleri istenerek ölçülmüştür. Bağlı kuruluşların sahiplik yapısı, dış sahiplik oranıyla ölçülmüş olup bunun % 30'dan daha büyük olması gerekir. Bağlı kuruluşun yurtdışındaki üretiminin büyüklüğü, işletmenin toplam üretimine

oranlanarak ölçülmüştür. İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarının ve ana işletmenin toplam satış rakamlarının elde edilmesindeki bazı zorluklar ve yöneticilerin bu tür performansa ilişkin rakamları vermek istememeleri gibi nedenlerle algısal bir ölçüm yapılarak veriler elde edilmeye çalışılmıştır.

#### 5.4.Araştırmanın Hipotezleri

Bu çalışmada; uluslararası işletmelerin kullandıkları temel makro yapı tipleri ile modelde ele alınan stratejik değişkenler arasında bir ilişki olduğu genel varsayımından hareket edilerek bu stratejik boyutların işletmelerin kullandıkları makro yapılar üzerindeki etkilerinin belirlenmesi amacıyla ve çalışmanın hedeflerine ulaşması açısından belirlenen alternatif hipotezler şöyledir:

- İşletmelerin büyüklüğü ile kullandıkları yapı arasında bir ilişki vardır.
- İşletmelerin yatırım yaptıkları ülke sayısı ile kullandıkları yapı arasında bir ilişki vardır.
- İşletmelerin yurtdışı deneyimi ile kullandıkları yapı arasında bir ilişki vardır.
- İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında ürettikleri ürün çeşidi ile kullandıkları yapı arasında bir ilişki vardır.
- İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının işletmenin toplam satışlarına oranı ile kullandıkları yapı arasında bir ilişki vardır.
- İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı ile kullandıkları yapı arasında bir ilişki vardır.
- İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı ile kullandıkları yapı arasında bir ilişki vardır.
- İşletmelerin yurtdışına yatırım yapma biçimleri (yatırım stratejileri) ile kullandıkları yapı arasında bir ilişki vardır.
- İşletmelerin uluslararasılaşma seviyesi ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.
- İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında uyguladıkları kadrolama yaklaşımları ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.
- İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarıyla aralarındaki merkezileşme derecesi ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır

#### 6. ARAŞTIRMANIN HİPOTEZ TESTLERİ

Şekil 4’de yer alan araştırma modelinde de görüleceği gibi örgüt yapısı ile ilişkili olabilecek stratejik değişkenlerin hipotez testleri ilgili istatistiksel analiz ve yorumları ile birlikte yer almaktadır. Söz konusu ilişkiler çalışmada kullanılan

gözlem sayısının az olması ve bunun neticesinde verilerin normal dağılıma uygun olup olmadığı basıklık (Kurtosis) ve çarpıklık (Skewnes) ölçütleri ile test edilmiş, sonuçta normal dağılıma uygunluk göstermediği görülmüştür. Bu nedenle çalışmanın devamında yapılan istatistiksel analizlerde parametrik olmayan testler kullanılmıştır.

Araştırmada hipotezlerin test edilmesi için yukarıda açıklanan nedenlerden dolayı parametrik olmayan Kendall's tau\_b ve Spearman's rho korelasyon testi ile tek faktörlü varyans analizi (One-way Anova) testinin parametrik olmayan alternatifi olan Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır. Bu analiz sürekli değişkenlere sahip üç ya da daha fazla grup için karşılaştırma yapmayı sağlar (Kalaycı, 2006:106). Yapılan analizler %95 güven aralığında ve %5 hata payı dikkate alınarak yapılmıştır.

### 6.1. Büyüklük ve Kullanılan Yapı İle İlgili Hipotez Testleri

İlk olarak işletmenin yurtdışı bağlı kuruluşunun işletmenin toplam büyüklüğüne oranıyla ölçülen işletme büyüklüğünün, işletmelerin kullanmış oldukları temel örgüt yapıları ile bir ilişkisinin olup olmadığı test edilmiştir. Yapılan analiz sonuçları Tablo-1'de verilmiştir. Hipotezlerin test edilmesi için örneklem büyüklüğünden dolayı parametrik olmayan Kendall's tau\_b ve Spearman's rho korelasyon testi kullanılmıştır. Yapılan korelasyon testinin analiz sonuçları Tablo-1'de verilmiştir.

**Tablo 1:** İşletmenin Büyüklüğü İle Kullanılan Örgüt Yapısı Arasındaki İlişki

| Korelasyon   |          |                      |          |          |
|--|----------|----------------------|----------|----------|
|  |          |                      | Büyüklük | Yapı     |
| Kendall's tau_b  | Büyüklük | Korelasyon Katsayısı | 1,000    | ,387(**) |
|  |          | Anlamlılık Düzeyi    | ,        | ,004     |
|  |          | N                    | 41       | 41       |
|  | Yapı     | Korelasyon Katsayısı | ,387(**) | 1,000    |
|  |          | Anlamlılık Düzeyi    | ,004     | ,        |
|  |          | N                    | 41       | 41       |
| Spearman's rho   | Büyüklük | Korelasyon Katsayısı | 1,000    | ,452(**) |
|  |          | Anlamlılık Düzeyi    | ,        | ,003     |
|  |          | N                    | 41       | 41       |
|  | Yapı     | Korelasyon Katsayısı | ,452(**) | 1,000    |
|  |          | Anlamlılık Düzeyi    | ,003     | ,        |
|  |          | N                    | 41       | 41       |
| ** Korelasyon $\alpha=0.01$ anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan anlamlıdır |          |                      |          |          |

Tablo 1’de kullanılan örgüt yapısı ile işletmenin büyüklüğü arasında istatistiki bakımdan anlamlı ilişki olup olmadığı görülmektedir. Tablo-1’deki sonuçlara göre, kullanılan örgüt yapısı ile işletmenin büyüklüğü arasında  $\alpha=0,01$  anlamlılık düzeyinde ( $0,004 < 0,01$  olduğundan) pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır. Böylece; alternatif hipotez olan “ $H_1$ : İşletmelerin büyüklüğü ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır” hipotezi kabul edilmekte ve işletmelerin büyüklüğünün artmasıyla kullanılan örgüt yapısının değiştiği görülmektedir.

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin büyüklüğü ile kullandıkları yapı arasında bir farklılık olup olmadığını test edebilmek amacıyla Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır.

$H_1$ : İşletmelerin büyüklüğü ile kullandıkları yapı arasında farklılık vardır.

Yapılan Kruskal-Wallis testinin analiz sonuçları Tablo 2’de verilmiştir.

**Tablo-2:** Büyüklük İle Kullanılan Örgüt Yapısı Arasındaki Farklılık (Kruskal-Wallis Testi)

|                                      | Kullanılan Yapılar                        | N  | Sıra Ortalaması<br>(Mean Rank) |
|--------------------------------------|---|----|--------------------------------|
| Büyüklük                             | Uluslararası Bölüm Yapısı                 | 18 | 14,86                          |
|                                      | Dünya Çapında<br>Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 27,50                          |
|                                      | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı               | 5  | 18,40                          |
|                                      | Karma Yapı                                | 9  | 28,22                          |
|                                      | Toplam                                    | 41 |                                |
| Test İstatistikleri (a,b)            |   |    |                                |
|                                      |   |    | Büyüklük                       |
| Ki Kare                              |   |    | 12,275                         |
| Serbestlik Derecesi                  |   |    | 3                              |
| Anlamlılık Düzeyi                    |   |    | ,006                           |
| a Kruskal Wallis Test                |   |    |                                |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı |   |    |                                |

Eğer anlamlılık düzeyi 0,05’ten daha düşükse dört grup arasında sürekli değişkenlerin istatistiksel olarak anlamlı bir biçimde farklı olduğu söylenebilir (Kalaycı, 2005:108). Dört yapının ortalama sırası Tablo-2’de Sıra Ortalaması (Mean Rank) sütununda kontrol edilebilir. Sıra Ortalaması değerleri yapılardan hangisinin en yüksek genel dereceye sahip olduğunu gösterir. Tablo-2’de görüldüğü gibi işletmelerin büyüklüğü ile kullanılan örgüt yapısı arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Kruskal-Wallis testi sonucunda işletmelerin büyüklüğü ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha= 0.05$  anlamlılık düzeyinde ( $0,006 < 0,05$  olduğundan) istatistiki bakımdan fark olduğu

belirlenmiştir. Başka bir deyişle, kullanılan yapılar arasında ortalama işletme büyüklüğü bakımından farklılık olduğu söylenebilir.

Tablo 2'den de görüldüğü gibi Sıra Ortalaması değeri, işletmelerin büyüklüğü arttıkça kullanılan yapılardan hangisinin daha çok tercih edildiğini göstermektedir. Buna göre işletmelerin ortalama büyüklüğü arttıkça sırasıyla, Karma Yapı, Dünya Çapında Fonksiyonel Yapı, Bölgelere Göre Bölüm Yapısı ve son olarak Uluslararası Bölüm Yapısının kullanıldığı görülmektedir.

### 6.2.1. Yatırım Yapılan Ülke Sayısı ve Kullanılan Yapı İle İlgili Hipotez Testleri

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarının sayısı ile işletmelerin kullandıkları yapı arasında bir ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla geliştirilen  $H_1$  hipotezi aşağıdaki gibidir:

$H_1$ : İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarının sayısı ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.

Yapılan korelasyon testinin analiz sonuçları Tablo 3'te verilmiştir.

**Tablo 3:** Yatırım Yapılan Ülke Sayısı İle Kullanılan Örgüt Yapısı Arasındaki İlişki

| Korelasyon      |                             |                      |                             |          |
|-----------------|-----------------------------|----------------------|-----------------------------|----------|
|                 |                             |                      | Yatırım Yapılan Ülke Sayısı | Yapı     |
| Kendall's tau_b | Yatırım Yapılan Ülke Sayısı | Korelasyon Katsayısı | 1,000                       | ,506(**) |
|                 |                             | Anlamlılık Düzeyi    | ,                           | ,000     |
|                 |                             | N                    | 41                          | 41       |
|                 | Yapı                        | Korelasyon Katsayısı | ,506(**)                    | 1,000    |
|                 |                             | Anlamlılık Düzeyi    | ,000                        | ,        |
|                 |                             | N                    | 41                          | 41       |
| Spearman's rho  | Yatırım Yapılan Ülke Sayısı | Korelasyon Katsayısı | 1,000                       | ,579(**) |
|                 |                             | Anlamlılık Düzeyi    | ,                           | ,000     |
|                 |                             | N                    | 41                          | 41       |
|                 | Yapı                        | Korelasyon Katsayısı | ,579(**)                    | 1,000    |
|                 |                             | Anlamlılık Düzeyi    | ,000                        | ,        |
|                 |                             | N                    | 41                          | 41       |

\*\*Korelasyon  $\alpha= 0.01$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan anlamlıdır

Tablo 3’de kullanılan örgüt yapısı ile işletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülke sayısı arasında istatistiki bakımdan anlamlı ilişki olup olmadığı görülmektedir. Tablodan da görüleceği gibi kullanılan örgüt yapısı ile işletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülke sayısı arasında  $\alpha=0,01$  anlamlılık düzeyinde pozitif yönde anlamlı bir ilişki vardır. Buna göre; “H1: İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarının sayısı ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.” hipotezi kabul edilmiştir. İşletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülke sayısı arttıkça kullanılan örgüt yapısı değişmektedir.

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarının sayısı ile işletmelerin kullandıkları yapı arasında bir farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır.

H<sub>1</sub>: İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarının sayısı ile kullandıkları yapı arasında farklılık vardır.

Yapılan Kruskal-Wallis testinin sonuçları Tablo 4’te verilmiştir.

**Tablo 4:** Yatırım Yapılan Ülke Sayısı İle Kullanılan Örgüt Yapısı Arasındaki Farklılık (Kruskal-Wallis Testi)

|                                      | Kullanılan Yapılar                     | N                           | Sıra Ortalaması |
|--------------------------------------|--|-----------------------------|-----------------|
| Yatırım Yapılan Ülke Sayısı          | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18                          | 14,33           |
|                                      | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9                           | 26,00           |
|                                      | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5                           | 13,30           |
|                                      | Karma Yapı                             | 9                           | 33,61           |
|                                      | Toplam                                 | 41                          |                 |
| Test İstatistikleri (a,b)            |  |                             |                 |
|                                      |  | Yatırım Yapılan Ülke Sayısı |                 |
| Ki Kare                              |  | 21,926                      |                 |
| Serbestlik Derecesi                  |  | 3                           |                 |
| Anlamlılık Düzeyi                    |  | ,000                        |                 |
| a Kruskal Wallis Test                |  |                             |                 |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı |  |                             |                 |

Yatırım yapılan ülke sayısı ile kullanılan örgüt yapısı arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Kruskal-Wallis testi sonucunda yatırım yapılan ülke sayısı ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha= 0.01$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan fark olduğu görülmüştür. Başka bir deyişle, yatırım yapılan ülke sayısı farklılaştığında kullanılan örgüt yapısı da farklılaşmaktadır. Tablo-4’ten de görüldüğü gibi Sıra Ortalaması değeri, işletmelerin yatırım yaptıkları ülke sayısındaki artışa bağlı olarak kullanılan yapılardan hangisinin daha çok tercih edildiğini göstermektedir. Buna göre, yatırım yapılan ülke sayısı arttıkça

sırasıyla, Karma Yapı, Dünya Çapında Fonksiyonel Yapı, Uluslararası Bölüm Yapısı ve son olarak Bölgelere Göre Bölüm Yapısının kullanıldığı görülmektedir.

### 6.3.İşletmelerin Yurtdışı Deneyimi ve Kullanılan Yapı İle İlgili Hipotez Testleri

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışındaki deneyimleri, yurtdışında faaliyete başlama yılları ile ölçülmüştür. Buna göre, işletmelerin yurtdışındaki deneyimleri ile işletmelerin kullandıkları yapı arasında bir ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla geliştirilen araştırma hipotezi aşağıdaki gibidir:

H<sub>1</sub>:İşletmelerin yurtdışındaki deneyimleri ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.

Yapılan korelasyon testinin sonuçları Tablo 5’de verilmiştir.

**Tablo 5:** İşletmelerin Yurtdışı Deneyimi İle Kullanılan Yapı Arasındaki İlişki

| Korelasyon      |                       |                      |                       |          |
|-----------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|----------|
|                 |                       |                      | İşletmelerin Deneyimi | Yapı     |
| Kendall's tau_b | İşletmelerin Deneyimi | Korelasyon Katsayısı | 1,000                 | -,293(*) |
|                 |                       | Anlamlılık Düzeyi    | ,                     | ,030     |
|                 |                       | N                    | 41                    | 41       |
|                 | Yapı                  | Korelasyon Katsayısı | -,293(*)              | 1,000    |
|                 |                       | Anlamlılık Düzeyi    | ,030                  | ,        |
|                 |                       | N                    | 41                    | 41       |
| Spearman's rho  | İşletmelerin Deneyimi | Korelasyon Katsayısı | 1,000                 | -,340(*) |
|                 |                       | Anlamlılık Düzeyi    | ,                     | ,030     |
|                 |                       | N                    | 41                    | 41       |
|                 | Yapı                  | Korelasyon Katsayısı | -,340(*)              | 1,000    |
|                 |                       | Anlamlılık Düzeyi    | ,030                  | ,        |
|                 |                       | N                    | 41                    | 41       |

\*Korelasyon  $\alpha= 0.05$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan anlamlıdır

Tablo 5’te işletmelerin yurtdışı deneyimi ile kullanılan örgüt yapısı arasında istatistiki bakımdan anlamlı bir ilişki olup olmadığı görülmektedir. Tablodan da görüleceği gibi işletmelerin yurtdışı deneyimi ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,05$  anlamlılık düzeyinde negatif yönde anlamlı bir ilişki vardır. Buna göre; “H<sub>1</sub>: işletmelerin yurtdışı deneyimi ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.” hipotezi kabul edilmiştir. İşletmelerin yurtdışı deneyimi arttıkça kullanılan örgüt yapısındaki değişimler azalmaktadır.Araştırma kapsamına alınan işletmelerin



yurtdışı deneyimleri ile işletmelerin kullandıkları yapı arasında bir farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır.

$H_1$ : İşletmelerin yurtdışı deneyimleri ile kullandıkları yapı arasında farklılık vardır.

Yapılan Kruskal-Wallis testinin sonuçları Tablo 6’da verilmiştir.

**Tablo 6:** İşletmelerin Yurtdışı Deneyimi İle Kullanılan Yapı Arasındaki Farklılık (Kruskal-Wallis Testi)

|                                      | Kullanılan Yapılar                     | N  | Sıra Ortalaması       |
|--------------------------------------|--|----|-----------------------|
| İşletmelerin Deneyimi                | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18 | 25,36                 |
|                                      | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 18,06                 |
|                                      | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5  | 20,30                 |
|                                      | Karma Yapı                             | 9  | 15,61                 |
|                                      | Toplam                                 | 41 |                       |
| Test İstatistikleri (a,b)            |  |    |                       |
|                                      |  |    | İşletmelerin Deneyimi |
| Ki Kare                              |  |    | 5,216                 |
| Serbestlik Derecesi                  |  |    | 3                     |
| Anlamlılık Düzeyi                    |  |    | ,157                  |
| a Kruskal Wallis Test                |  |    |                       |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı |  |    |                       |

İşletmelerin yurtdışı deneyimleri ile kullanılan örgüt yapısı arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Kruskal-Wallis testi sonucunda işletmelerin yurtdışı deneyimi ile kullanılan örgüt yapısı arasında istatistiki bakımdan fark olmadığı görülmüştür. Başka bir deyişle, işletmelerin yurtdışı deneyimleri farklılaştığında kullanılan örgüt yapısı farklılaşmamaktadır.

#### 6.4.Yurtdışı Bağlı Kuruluşlarda Üretilen Ürün Sayısı ve Kullanılan Yapı İle İlgili Hipotez Testleri

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında ürettikleri ürün sayısı ile işletmelerin kullanmış oldukları yapı arasında bir ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla geliştirilen araştırma hipotezi aşağıdaki gibidir:

$H_1$ : İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında ürettikleri ürün sayısı ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.

**Tablo 7:** Yurtdışında Üretilen Ürün Sayısı İle Kullanılan Örgüt Yapısı Arasındaki İlişki

| Korelasyon      |                                  |                      |                                  |          |
|-----------------|----------------------------------|----------------------|----------------------------------|----------|
|                 |                                  |                      | Yurtdışında Üretilen Ürün Sayısı | Yapı     |
| Kendall's tau_b | Yurtdışında Üretilen Ürün Sayısı | Korelasyon Katsayısı | 1,000                            | ,367(**) |
|                 |                                  | Anlamlılık Düzeyi    | ,                                | ,005     |
|                 |                                  | N                    | 41                               | 41       |
|                 | Yapı                             | Korelasyon Katsayısı | ,367(**)                         | 1,000    |
|                 |                                  | Anlamlılık Düzeyi    | ,005                             | ,        |
|                 |                                  | N                    | 41                               | 41       |
| Spearman's rho  | Yurtdışında Üretilen Ürün Sayısı | Korelasyon Katsayısı | 1,000                            | ,438(**) |
|                 |                                  | Anlamlılık Düzeyi    | ,                                | ,004     |
|                 |                                  | N                    | 41                               | 41       |
|                 | Yapı                             | Korelasyon Katsayısı | ,438(**)                         | 1,000    |
|                 |                                  | Anlamlılık Düzeyi    | ,004                             | ,        |
|                 |                                  | N                    | 41                               | 41       |

\*\*Korelasyon  $\alpha=0.01$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan anlamlıdır

Tablo 7’de işletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülkelerde üretilen ürün sayısı ile kullanılan örgüt yapısı arasında istatistiki bakımdan anlamlı ilişki olup olmadığı görülmektedir. Tablodan da görüleceği gibi işletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülkelerde üretilen ürün sayısı ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,01$  anlamlılık düzeyinde pozitif yönde anlamlı bir ilişki olup,  $H_1$  hipotezi kabul edilmiştir. İşletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülkelerde üretilen ürün sayısı arttıkça kullanılan örgüt yapısı değişmektedir.

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında ürettikleri ürün sayısı ile işletmelerin kullanmış oldukları yapı arasında fark olup olmadığını tespit etmek amacıyla Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır.

$H_1$ : İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında ürettikleri ürün sayısı ile kullandıkları yapı arasında farklılık vardır.

**Tablo 8:** Yurtdışında Üretilen Ürün Sayısı İle Kullanılan Örgüt Yapısı Arasındaki Farklılık (Kruskal-Wallis Testi)

|                                      | Kullanılan Yapılar                     | N  | Sıra Ortalaması                  |
|--------------------------------------|--|----|----------------------------------|
| Yurtdışında Üretilen Ürün Sayısı     | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18 | 15,42                            |
|                                      | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 26,61                            |
|                                      | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5  | 13,50                            |
|                                      | Karma Yapı                             | 9  | 30,72                            |
|                                      | Toplam                                 | 41 |                                  |
| Test İstatistikleri (a,b)            |  |    |                                  |
|                                      |  |    | Yurtdışında Üretilen Ürün Sayısı |
| Ki Kare                              |  |    | 14,446                           |
| Serbestlik Derecesi                  |  |    | 3                                |
| Anlamlılık Düzeyi                    |  |    | ,002                             |
| a Kruskal Wallis Test                |  |    |                                  |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı |  |    |                                  |

İşletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülkelerde üretilen ürün sayısı ile kullanılan örgüt yapısı arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Kruskal-Wallis testi sonucunda işletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülkelerde üretilen ürün sayısı ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha= 0,01$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan fark olduğu görülmüştür. Başka bir deyişle,  $H_1$  hipotezi kabul edilmiş olup işletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülkelerde üretilen ürün sayısı farklılaştığında kullanılan örgüt yapısı da farklılaşmaktadır. Tablo-8'den de görüldüğü gibi Sıra Ortalaması değeri, işletmelerin yurtdışında ürettikleri ürün sayısındaki artışa bağlı olarak kullanılan yapılardan hangisinin daha çok tercih edildiğini göstermektedir. Buna göre, işletmelerin yurtdışında ürettikleri ürün sayısı arttıkça sırasıyla, Karma Yapı, Dünya Çapında Fonksiyonel Yapı, Uluslararası Bölüm Yapısı ve son olarak Bölgelere Göre Bölüm Yapısının kullanıldığı görülmektedir.

### 6.5. Yurtdışı Bağlı Kuruluşlardaki Satışların İşletmenin Toplam Satışlarına Oranı ve Kullanılan Yapı İle İlgili Hipotez Testleri

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının toplam satışlara oranı ile işletmelerin kullanmış oldukları yapı arasında bir ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla geliştirilen araştırma hipotezi aşağıdaki gibidir:

$H_1$ :İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının toplam satışlara oranı ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.

**Tablo 9:** Yurtdışı Bağlı Kuruluş Satışlarının Toplam Satışlara Oranı ile Kullanılan Örgüt Yapıları Arasındaki İlişki

| Korelasyon  |  |                      |  |          |
|---|--|----------------------|--|----------|
|   |  |                      | Yurtdışı Satışların Toplam Satışlara Oranı | Yapı     |
| Kendall's tau_b   | Yurtdışı Satışların Toplam Satışlara Oranı | Korelasyon Katsayısı | 1,000                                      | ,750(**) |
|   |  | Anlamlılık Düzeyi    | ,  | ,000     |
|   |  | N                    | 41   | 41       |
|   | Yapı                                       | Korelasyon Katsayısı | ,750(**)                                   | 1,000    |
|   |  | Anlamlılık Düzeyi    | ,000                                       | ,        |
|   |  | N                    | 41   | 41       |
| Spearman's rho  | Yurtdışı Satışların Toplam Satışlara Oranı | Korelasyon Katsayısı | 1,000                                      | ,811(**) |
|   |  | Anlamlılık Düzeyi    | ,  | ,000     |
|   |  | N                    | 41   | 41       |
|   | Yapı                                       | Korelasyon Katsayısı | ,811(**)                                   | 1,000    |
|   |  | Anlamlılık Düzeyi    | ,000                                       | ,        |
|   |  | N                    | 41   | 41       |
| **Korelasyon $\alpha=0.01$ anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan anlamlıdır |  |                      |  |          |

Tablo 9'da işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının toplam satışlara oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında istatistiki bakımdan anlamlı ilişki olup olmadığı görülmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının toplam satışlara oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,01$  anlamlılık düzeyinde pozitif yönde anlamlı bir ilişki olup,  $H_1$  hipotezi kabul edilmiştir. İşletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülkelerdeki yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının toplam satışlara oranı arttıkça kullanılan örgüt yapısı değişmektedir.

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının işletmenin toplam satışlarına oranı ile işletmelerin kullanmış oldukları yapı arasında bir farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır.

$H_1$ :İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının işletmenin toplam satışlarına oranı ile kullandıkları yapı arasında farklılık vardır.

**Tablo 10:** Yurtdışı Bağlı Kuruluş Satışlarının Toplam Satışlara Oranı İle Kullanılan Örgüt Yapısı Arasındaki Farklılık (Kruskal-Wallis Testi)

|  | Kullanılan Yapılar                     | N  | Sıra Ortalaması                            |
|--|--|----|--|
| Yurtdışı Satışların Toplam Satışlara Oranı | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18 | 14,50                                      |
|  | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 16,78                                      |
|  | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5  | 26,80                                      |
|  | Karma Yapı                             | 9  | 35,00                                      |
|  | Toplam                                 | 41 |  |
| Test İstatistikleri (a,b)                  |  |    |  |
|  |  |    | Yurtdışı Satışların Toplam Satışlara Oranı |
| Ki Kare                                    |  |    | 30,589                                     |
| Serbestlik Derecesi                        |  |    | 3  |
| Anlamlılık Düzeyi                          |  |    | ,000                                       |
| a Kruskal Wallis Test                      |  |    |  |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı       |  |    |  |

Tablo 10, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının işletmenin toplam satışlarına oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Kruskal-Wallis testinin sonuçlarını göstermektedir. Buna göre, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının işletmenin toplam satışlarına oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha= 0.01$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan fark olduğu sonucuna varılmıştır. Başka bir deyişle,  $H_1$  hipotezi kabul edilmiş olup işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının işletmenin toplam satışlarına oranı farklılaştığında kullanılan örgüt yapısı da farklılaşmaktadır. Tablo 10'da görüldüğü gibi Sıra Ortalaması değeri, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının işletmenin toplam satışlarına oranındaki artışa bağlı olarak kullanılan yapılardan hangisinin daha çok tercih edildiğini göstermektedir. Buna göre, yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının işletmenin toplam satışlarına oranı arttıkça sırasıyla, Karma Yapı, Bölgelere Göre Bölüm Yapısı, Dünya Çapında Fonksiyonel Yapı ve son olarak Uluslararası Bölüm Yapısının kullanıldığı görülmektedir.

#### 6.6. Yurtdışı Bağlı Kuruluşlardaki Üretim Miktarının İşletmenin Toplam Üretim Miktarına Oranı ve Kullanılan Yapı İle İlgili Hipotez Testleri

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı ile işletmelerin kullandıkları yapı arasında bir ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla geliştirilen araştırma hipotezi aşağıdaki gibidir:

H<sub>1</sub>: İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.

**Tablo 11:** Yurtdışı Üretimin Toplam Üretime Olan Oranı İle Kullanılan Yapı Arasındaki İlişki

| Korelasyon         |  |                         |  |          |
|--------------------|--|-------------------------|--|----------|
|                    |  |                         | Yurtdışı Üretimin<br>Toplam Üretime<br>Oranı | Yapı     |
| Kendall's<br>tau_b | Yurtdışı Üretimin<br>Toplam Üretime<br>Oranı | Korelasyon<br>Katsayısı | 1,000  | ,565(**) |
|                    |  | Anlamlılık<br>Düzeyi    | ,  | ,000     |
|                    |  | N                       | 41   | 41       |
|                    | Yapı   | Korelasyon<br>Katsayısı | ,565(**)                                     | 1,000    |
|                    |  | Anlamlılık<br>Düzeyi    | ,000   | ,        |
|                    |  | N                       | 41   | 41       |
| Spearman's<br>rho  | Yurtdışı Üretimin<br>Toplam Üretime<br>Oranı | Korelasyon<br>Katsayısı | 1,000  | ,611(**) |
|                    |  | Anlamlılık<br>Düzeyi    | ,  | ,000     |
|                    |  | N                       | 41   | 41       |
|                    | Yapı   | Korelasyon<br>Katsayısı | ,611(**)                                     | 1,000    |
|                    |  | Anlamlılık<br>Düzeyi    | ,000   | ,        |
|                    |  | N                       | 41   | 41       |

\*\*Korelasyon  $\alpha=0.01$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan anlamlıdır

Tablo 11'de işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında istatistiki bakımdan anlamlı ilişki olup olmadığı görülmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,01$  anlamlılık düzeyinde pozitif yönde anlamlı bir ilişki olup, H<sub>1</sub> hipotezi kabul edilmiştir. İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı arttıkça kullanılan örgüt yapısı değişmektedir.

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı ile işletmelerin kullanmış oldukları yapı arasında bir farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır.

$H_1$ : İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı ile kullandıkları yapı arasında farklılık vardır.

**Tablo 12:** Yurtdışı Bağlı Kuruluşlardaki Üretim Miktarının Toplam Üretim Miktarına Oranı İle Kullanılan Yapı Arasındaki Farklılık (Kruskal Wallis Testi)

|                                      | Kullanılan Yapılar                     | N  | Sıra Ortalaması                      |
|--------------------------------------|--|----|--------------------------------------|
| Yurtdışı Üretim Toplam Üretime Oranı | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18 | 16,50                                |
|                                      | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 18,78                                |
|                                      | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5  | 24,70                                |
|                                      | Karma Yapı                             | 9  | 30,17                                |
|                                      | Toplam                                 | 41 |                                      |
| Test İstatistikleri (a,b)            |  |    |                                      |
|                                      |  |    | Yurtdışı Üretim Toplam Üretime Oranı |
| Ki Kare                              |  |    | 16,716                               |
| Serbestlik Derecesi                  |  |    | 3                                    |
| Anlamlılık Düzeyi                    |  |    | ,001                                 |
| a Kruskal Wallis Test                |  |    |                                      |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı |  |    |                                      |

Tablo 12, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Kruskal-Wallis testi sonucunu göstermektedir. İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,01$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan fark olduğu görülmektedir. Başka bir deyişle,  $H_1$  hipotezi kabul edilmiş olup işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı farklılaştığında kullanılan örgüt yapısı da farklılaşmaktadır. Tablo-12'den de görüldüğü gibi Sıra Ortalaması değeri, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranındaki artışa bağlı olarak kullanılan yapılardan hangisinin daha çok tercih edildiğini göstermektedir. Buna göre, yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı arttıkça sırasıyla, Karma Yapı, Bölgelere Göre Bölüm Yapısı, Dünya Çapında Fonksiyonel Yapı ve son olarak Uluslararası Bölüm Yapısının kullanıldığı görülmektedir.

### 6.7. Yurtdışı Bağlı Kuruluşlardaki Sahiplik Oranı ve Kullanılan Yapı İle İlgili Hipotez Testleri

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı ile işletmelerin kullanmış oldukları yapı arasında bir ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla geliştirilen araştırma hipotezi aşağıdaki gibidir:

$H_1$ : İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.

**Tablo 13:** Yurtdışı Bağlı Kuruluştaki Sahiplik Oranı İle Kullanılan Yapı Arasındaki İlişki

| Korelasyon      |   |                      |   |         |
|-----------------|---|----------------------|---|---------|
|                 |   |                      | Yurtdışı Bağlı Kuruluştaki Sahiplik Oranı | Yapı    |
| Kendall's tau_b | Yurtdışı Bağlı Kuruluştaki Sahiplik Oranı | Korelasyon Katsayısı | 1,000                                     | ,333(*) |
|                 |   | Anlamlılık Düzeyi    | ,   | ,018    |
|                 |   | N                    | 41  | 41      |
|                 | Yapı                                      | Korelasyon Katsayısı | ,333(*)                                   | 1,000   |
|                 |   | Anlamlılık Düzeyi    | ,018                                      | ,       |
|                 |   | N                    | 41  | 41      |
| Spearman's rho  | Yurtdışı Bağlı Kuruluştaki Sahiplik Oranı | Korelasyon Katsayısı | 1,000                                     | ,354(*) |
|                 |   | Anlamlılık Düzeyi    | ,   | ,023    |
|                 |   | N                    | 41  | 41      |
|                 | Yapı                                      | Korelasyon Katsayısı | ,354(*)                                   | 1,000   |
|                 |   | Anlamlılık Düzeyi    | ,023                                      | ,       |
|                 |   | N                    | 41  | 41      |

\*Korelasyon  $\alpha=0.05$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan anlamlıdır

Tablo 13'te işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında istatistiki bakımdan anlamlı ilişki olup olmadığı görülmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,05$  anlamlılık düzeyinde pozitif yönde anlamlı bir ilişki olup,  $H_1$  hipotezi kabul edilmiştir. İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı arttıkça kullanılan örgüt yapısı değişmektedir.



Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı ile işletmelerin kullandıkları yapı arasında bir farklılık olup olmadığına ilişkin farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır.

H<sub>1</sub>: İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı ile kullandıkları yapı arasında farklılık vardır.

**Tablo 14:** Yurtdışı Bağlı Kuruluşlarda İşletmenin Sahiplik Oranı İle Kullanılan Yapı Arasındaki Farklılık (Kruskal-Wallis Testi)

|   | Kullanılan Yapılar                     | N  | Sıra Ortalaması                           |
|---|--|----|---|
| Yurtdışı Bağlı Kuruluştaki Sahiplik Oranı | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18 | 18,25                                     |
|   | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 16,67                                     |
|   | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5  | 28,50                                     |
|   | Karma Yapı                             | 9  | 26,67                                     |
|   | Toplam                                 | 41 |   |
| Test İstatistikleri (a,b)                 |  |    |   |
|   |  |    | Yurtdışı Bağlı Kuruluştaki Sahiplik Oranı |
| Ki Kare                                   |  |    | 8,322                                     |
| Serbestlik Derecesi                       |  |    | 3   |
| Anlamlılık Düzeyi                         |  |    | ,040                                      |
| a Kruskal Wallis Test                     |  |    |   |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı      |  |    |   |

Tablo 14, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Kruskal-Wallis testi sonucunu göstermektedir. İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha= 0.05$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan fark olduğu söylenebilir. Başka bir deyişle, H<sub>1</sub> hipotezi kabul edilmiş olup işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı farklılaştığında kullanılan örgüt yapısı da farklılaşmaktadır. Tablo 14'den de görüldüğü gibi Sıra Ortalaması değeri, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranındaki artışa bağlı olarak kullanılan yapılardan hangisinin daha çok tercih edildiğini göstermektedir. Buna göre, yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı arttıkça sırasıyla, Bölgelere Göre Bölüm Yapısı, Karma Yapı, Uluslararası Bölüm Yapısı ve son olarak Dünya Çapında Fonksiyonel Yapının kullanıldığı görülmektedir.

### 6.8. İşletmelerin Yurtdışı Yatırım Stratejileri ve Kullanılan Yapı İle İlgili Hipotez Testleri

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı yatırım stratejileri ile işletmelerin kullanmış oldukları yapı arasında bir ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla geliştirilen araştırma hipotezi aşağıdaki gibidir:

$H_1$ : İşletmelerin yurtdışı yatırım stratejileri ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.

**Tablo 15:** İşletmelerin Yurtdışı Yatırım Stratejileri İle Kullanılan Yapı Arasındaki İlişki

| Korelasyon      |                               |                      |                               |       |
|-----------------|-------------------------------|----------------------|-------------------------------|-------|
|                 |                               |                      | Yurtdışı Yatırım Stratejileri | Yapı  |
| Kendall's tau_b | Yurtdışı Yatırım Stratejileri | Korelasyon Katsayısı | 1,000                         | ,246  |
|                 |                               | Anlamlılık Düzeyi    | ,                             | ,077  |
|                 |                               | N                    | 41                            | 41    |
|                 | Yapı                          | Korelasyon Katsayısı | ,246                          | 1,000 |
|                 |                               | Anlamlılık Düzeyi    | ,077                          | ,     |
|                 |                               | N                    | 41                            | 41    |
| Spearman's rho  | Yurtdışı Yatırım Stratejileri | Korelasyon Katsayısı | 1,000                         | ,280  |
|                 |                               | Anlamlılık Düzeyi    | ,                             | ,076  |
|                 |                               | N                    | 41                            | 41    |
|                 | Yapı                          | Korelasyon Katsayısı | ,280                          | 1,000 |
|                 |                               | Anlamlılık Düzeyi    | ,076                          | ,     |
|                 |                               | N                    | 41                            | 41    |

Tablo 15’de işletmelerin yurtdışı yatırım stratejileri ile kullanılan örgüt yapısı arasında istatistiki bakımdan anlamlı ilişki olup olmadığı görülmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi işletmelerin yurtdışı yatırım stratejileri ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,05$  anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki olmayıp,  $H_1$  hipotezi red edilmiştir. Buna göre, işletmelerin yurtdışı yatırım stratejileri değiştiğinde kullanılan örgüt yapısında herhangi bir değişikliğe neden olmamaktadır.

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı yatırım stratejileri ile işletmelerin kullanmış oldukları yapı arasında bir farklılık olup olmadığına ilişkin farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır.

$H_1$ : İşletmelerin yurtdışı yatırım stratejileri ile kullandıkları yapı arasında farklılık vardır.

**Tablo 16:** İşletmelerin Yurtdışı Yatırım Stratejileri İle Kullanılan Yapı Arasındaki Farklılık (Kruskal-Wallis Testi)

|                                      | Kullanılan Yapılar                        | N  | Sıra Ortalaması                  |
|--------------------------------------|---|----|----------------------------------|
| Yurtdışı Yatırım Stratejileri        | Uluslararası Bölüm Yapısı                 | 18 | 18,44                            |
|                                      | Dünya Çapında<br>Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 20,94                            |
|                                      | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı               | 5  | 18,10                            |
|                                      | Karma Yapı                                | 9  | 27,78                            |
|                                      | Toplam                                    | 41 |                                  |
| Test İstatistikleri (a,b)            |   |    |                                  |
|                                      |   |    | Yurtdışı<br>Yatırım Stratejileri |
| Ki Kare                              |   |    | 4,875                            |
| Serbestlik Derecesi                  |   |    | 3                                |
| Anlamlılık Düzeyi                    |   |    | ,181                             |
| a Kruskal Wallis Test                |   |    |                                  |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı |   |    |                                  |

Tablo 16’da işletmelerin yurtdışı yatırım stratejileri ile kullanılan örgüt yapısı arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Kruskal-Wallis testi sonuçları görülmektedir. İşletmelerin yurtdışı yatırım stratejileri ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,05$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan fark olmadığı görülmüştür. Başka bir deyişle, H1 hipotezi reddedilmiş olup işletmelerin yurtdışı yatırım stratejileri farklılaştığında kullanılan örgüt yapısında farklılık olmamıştır.

### 6.9. İşletmelerin Uluslararasılaşma Seviyeleri ve Kullanılan Yapı İle İlgili Hipotez Testleri

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin uluslararasılaşma seviyeleri ile işletmelerin kullandıkları yapı arasında bir ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla geliştirilen araştırma hipotezi aşağıdaki gibidir:

H<sub>1</sub>: İşletmelerin uluslararasılaşma seviyeleri ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.

**Tablo 17:** İşletmelerin Uluslararasılaşma Seviyeleri İle Kullanılan Yapı Arasındaki İlişki

| Korelasyon  |   |                         |   |          |
|---|---|-------------------------|---|----------|
|   |   |                         | İşletmelerin<br>Uluslararasılaşma<br>Seviyeleri | Yapı     |
| Kendall's<br>tau_b  | İşletmelerin<br>Uluslararasılaşma<br>Seviyeleri | Korelasyon<br>Katsayısı | 1,000   | ,415(**) |
|   |   | Anlamlılık<br>Düzeyi    | ,   | ,002     |
|   |   | N                       | 41  | 41       |
|   | Yapı  | Korelasyon<br>Katsayısı | ,415(**)  | 1,000    |
|   |   | Anlamlılık<br>Düzeyi    | ,002  | ,        |
|   |   | N                       | 41  | 41       |
| Spearman's<br>rho   | İşletmelerin<br>Uluslararasılaşma<br>Seviyeleri | Korelasyon<br>Katsayısı | 1,000   | ,478(**) |
|   |   | Anlamlılık<br>Düzeyi    | ,   | ,002     |
|   |   | N                       | 41  | 41       |
|   | Yapı  | Korelasyon<br>Katsayısı | ,478(**)  | 1,000    |
|   |   | Anlamlılık<br>Düzeyi    | ,002  | ,        |
|   |   | N                       | 41  | 41       |
| **Korelasyon $\alpha=0.01$ anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan anlamlıdır |   |                         |   |          |

Tablo 17’de işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki uluslararasılaşma seviyeleri ile kullanılan örgüt yapısı arasında istatistiki bakımdan anlamlı ilişki olup olmadığı görülmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki uluslararasılaşma seviyeleri ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,01$  anlamlılık düzeyinde pozitif yönde anlamlı bir ilişki olup,  $H_1$  hipotezi kabul edilmiştir. İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki uluslararasılaşma seviyeleri arttıkça kullanılan örgüt yapısı değişmektedir.

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin uluslararasılaşma seviyesi ile işletmelerin kullanmış oldukları yapı arasında farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır.

$H_1$ : İşletmelerin uluslararasılaşma seviyesi ile kullandıkları yapı arasında farklılık vardır.

**Tablo 18:** İşletmelerin Uluslararasılaşma Seviyesi İle Kullanılan Örgüt Yapısı Arasındaki Farklılık (Kruskal-Wallis Testi)

|   | Kullanılan Yapılar                     | N  | Sıra Ortalaması                                 |
|---|--|----|---|
| İşletmelerin<br>Uluslararasılaşma<br>Seviyeleri | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18 | 15,47   |
|   | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 21,00   |
|   | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5  | 29,00   |
|   | Karma Yapı                             | 9  | 27,61   |
|   | Toplam                                 | 41 |   |
| Test İstatistikleri (a,b)                       |  |    |   |
|   |  |    | İşletmelerin<br>Uluslararasılaşma<br>Seviyeleri |
| Ki Kare   |  |    | 9,799   |
| Serbestlik Derecesi                             |  |    | 3   |
| Anlamlılık Düzeyi                               |  |    | ,020  |
| a Kruskal Wallis Test                           |  |    |   |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı            |  |    |   |

İşletmelerin uluslararasılaşma seviyesi ile kullanılan örgüt yapısı arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Kruskal-Wallis testi sonucunda, işletmelerin uluslararasılaşma seviyesi ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,05$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan fark olduğu söylenebilir. Başka bir deyişle,  $H_1$  hipotezi kabul edilmiş olup işletmelerin uluslararasılaşma seviyesi farklılaştığında kullanılan örgüt yapısı da farklılaşmaktadır. Tablo 18'den de görüldüğü gibi Sıra Ortalaması değeri, işletmelerin uluslararasılaşma seviyelerindeki artışa bağlı olarak kullanılan yapılardan hangisinin daha çok tercih edildiğini göstermektedir. Buna göre, işletmelerin uluslararasılaşma seviyeleri arttıkça sırasıyla, Bölgelere Göre Bölüm Yapısı, Karma Yapı, Dünya Çapında Fonksiyonel Yapı ve son olarak Uluslararası Bölüm Yapısının kullanıldığı görülmektedir.

#### 6.10. Yurtdışı Bağlı Kuruluşlarda Uygulanan Kadrolama Yaklaşımları ve Kullanılan Yapı İle İlgili Hipotez Testleri

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında uyguladıkları kadrolama yaklaşımları ile işletmelerin kullanmış oldukları yapı arasında bir ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla geliştirilen araştırma hipotezi aşağıdaki gibidir:

$H_1$ : İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında uyguladıkları kadrolama yaklaşımları ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.

**Tablo 19:**Yurtdışı Bağlı Kuruluşlarda Uygulanan Kadrolama Yaklaşımları İle Kullanılan Yapı Arasındaki İlişki

|                 |               |                      | Yapı  |
|-----------------|---------------|----------------------|-------|
| Kendall's tau_b | Ana Ülke      | Korelasyon Katsayısı | ,197  |
|                 |               | Anlamlılık Düzeyi    | ,119  |
|                 |               | N                    | 41    |
|                 | Evsahibi Ülke | Korelasyon Katsayısı | ,210  |
|                 |               | Anlamlılık Düzeyi    | ,093  |
|                 |               | N                    | 41    |
|                 | Üçüncü Ülke   | Korelasyon Katsayısı | ,234  |
|                 |               | Anlamlılık Düzeyi    | ,101  |
|                 |               | N                    | 41    |
|                 | Yapı          | Korelasyon Katsayısı | 1,000 |
|                 |               | Anlamlılık Düzeyi    | ,     |
|                 |               | N                    | 41    |
| Spearman's rho  | Ana Ülke      | Korelasyon Katsayısı | ,247  |
|                 |               | Anlamlılık Düzeyi    | ,119  |
|                 |               | N                    | 41    |
|                 | Evsahibi Ülke | Korelasyon Katsayısı | ,265  |
|                 |               | Anlamlılık Düzeyi    | ,093  |
|                 |               | N                    | 41    |
|                 | Üçüncü Ülke   | Korelasyon Katsayısı | ,260  |
|                 |               | Anlamlılık Düzeyi    | ,100  |
|                 |               | N                    | 41    |
|                 | Yapı          | Korelasyon Katsayısı | 1,000 |
|                 |               | Anlamlılık Düzeyi    | ,     |
|                 |               | N                    | 41    |

Tablo 19'da işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında uyguladıkları kadrolama yaklaşımları ile kullanılan örgüt yapısı arasında istatistiki bakımdan anlamlı ilişki olup olmadığı görülmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında uyguladıkları kadrolama yaklaşımları ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,05$  anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki olmayıp,  $H_1$  hipotezi reddedilmiştir. Buna göre, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında uyguladıkları kadrolama yaklaşımlarının kullanılan örgüt yapısında herhangi bir değişikliğe neden olmamaktadır.

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında uyguladıkları kadrolama yaklaşımları ile işletmelerin kullanmış oldukları yapı arasında bir farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır.

H<sub>1</sub>:İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında uyguladıkları kadrolama yaklaşımları ile kullandıkları yapı arasında farklılık vardır.

**Tablo 20:**Yurtdışı Bağlı Kuruluşlarında Uyguladıkları Kadrolama Yaklaşımları İle İşletmelerin Kullandıkları Yapı Arasındaki Farklılık (Kruskal Wallis Testi)

|                                      | Kullanılan Yapılar                     | N  | Sıra Ortalaması                 |
|--------------------------------------|--|----|---------------------------------|
| Ana Ülkeden Yönetici Atama           | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18 | 17,69                           |
|                                      | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 25,83                           |
|                                      | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5  | 12,50                           |
|                                      | Karma Yapı                             | 9  | 27,50                           |
|                                      | Toplam                                 | 41 | 17,69                           |
|                                      |  |    | Ana Ülkeden Yönetici Atama      |
| Ki Kare                              |  |    | 8,202                           |
| Serbestlik Derecesi                  |  |    | 3                               |
| Anlamlılık Düzeyi                    |  |    | ,042                            |
| a Kruskal Wallis Test                |  |    |                                 |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı |  |    |                                 |
|                                      | Kullanılan Yapılar                     | N  | Sıra Ortalaması                 |
| Evsahibi Ülkeden Yönetici Atama      | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18 | 17,50                           |
|                                      | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 22,39                           |
|                                      | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5  | 24,60                           |
|                                      | Karma Yapı                             | 9  | 24,61                           |
|                                      | Toplam                                 | 41 |                                 |
| Test İstatistikleri (a,b)            |  |    |                                 |
|                                      |  |    | Evsahibi Ülkeden Yönetici Atama |
| Ki Kare                              |  |    | 2,962                           |
| Serbestlik Derecesi                  |  |    | 3                               |
| Anlamlılık Düzeyi                    |  |    | ,398                            |
| a Kruskal Wallis Test                |  |    |                                 |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı |  |    |                                 |
|                                      | Kullanılan Yapılar                     | N  | Sıra Ortalaması                 |
| Üçüncü Ülkeden Yönetici Atama        | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18 | 19,58                           |
|                                      | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 20,89                           |
|                                      | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5  | 18,50                           |
|                                      | Karma Yapı                             | 9  | 25,33                           |
|                                      | Toplam                                 | 41 |                                 |
| Test İstatistikleri (a,b)            |  |    |                                 |
|                                      |  |    | Üçüncü Ülkeden Yönetici Atama   |
| Ki Kare                              |  |    | 5,099                           |
| Serbestlik Derecesi                  |  |    | 3                               |
| Anlamlılık Düzeyi                    |  |    | ,165                            |
| a Kruskal Wallis Test                |  |    |                                 |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı |  |    |                                 |

İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında uyguladıkları kadrolama yaklaşımları ile kullanılan örgüt yapısı arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Kruskal-Wallis testi sonucunda, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında ana ülkeden yönetici atama yaklaşımında  $\alpha= 0,05$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan fark olduğu söylenebilir. Ancak, ev sahibi ülkeden yönetici atama yaklaşımı ve üçüncü ülkeden yönetici atama yaklaşımında ise  $\alpha= 0,05$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan fark olmadığı görülmektedir. Başka bir deyişle, ana ülkeden yönetici atama yaklaşımında  $H_1$  hipotezi kabul edilmiş olup işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında ana ülkeden yönetici atamaları farklılaştığında kullanılan örgüt yapısı da değişmektedir. İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında ev sahibi ülkeden yönetici atamaları ve üçüncü ülkeden yönetici atamaları farklılaştığında kullanılan örgüt yapısında değişme olmamaktadır.

### **6.11. İşletmelerle Yurtdışı Bağlı Kuruluşları Arasındaki Merkezileşme Derecesi ve Kullanılan Yapı İle İlgili Hipotez Testleri**

Araştırma kapsamına alınan işletmelerle yurtdışı bağlı kuruluşları arasındaki merkezileşme derecesi ile işletmelerin kullanmış oldukları yapı arasında bir ilişki olup bir ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla geliştirilen araştırma hipotezi aşağıdaki gibidir:

$H_1$ : İşletmelerle yurtdışı bağlı kuruluşları arasındaki merkezileşme derecesi ile kullandıkları yapı arasında ilişki vardır.



**Tablo 21:** İşletmelerle Yurtdışı Bağlı Kuruluşları Arasındaki Merkezileşme Derecesi İle Kullanılan Yapı Arasındaki İlişki

|                 |                     |                      | Yapı  |
|-----------------|---------------------|----------------------|-------|
| Kendall's tau_b | Pazarlama Kararları | Korelasyon Katsayısı | -,111 |
|                 |                     | Anlamlılık Düzeyi    | ,369  |
|                 |                     | N                    | 41    |
|                 | İmalat Kararları    | Korelasyon Katsayısı | -,119 |
|                 |                     | Anlamlılık Düzeyi    | ,347  |
|                 |                     | N                    | 41    |
|                 | Finans kararları    | Korelasyon Katsayısı | ,011  |
|                 |                     | Anlamlılık Düzeyi    | ,933  |
|                 |                     | N                    | 41    |
| Spearman's rho  | Pazarlama Kararları | Korelasyon Katsayısı | -,138 |
|                 |                     | Anlamlılık Düzeyi    | ,389  |
|                 |                     | N                    | 41    |
|                 | İmalat Kararları    | Korelasyon Katsayısı | -,161 |
|                 |                     | Anlamlılık Düzeyi    | ,316  |
|                 |                     | N                    | 41    |
|                 | Finans kararları    | Korelasyon Katsayısı | ,008  |
|                 |                     | Anlamlılık Düzeyi    | ,963  |
|                 |                     | N                    | 41    |

Tablo 21’de işletmelerle yurtdışı bağlı kuruluşları arasındaki merkezileşme derecesi ile kullanılan örgüt yapısı arasında istatistiki bakımdan anlamlı ilişki olup olmadığı görülmektedir. Tablodan da görüldüğü gibi işletmelerle yurtdışı bağlı kuruluşları arasındaki merkezileşme derecesi ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,05$  anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki olmayıp,  $H_1$  hipotezi reddedilmiştir. Buna göre, işletmelerle yurtdışı bağlı kuruluşları arasındaki merkezileşme derecesi kullanılan örgüt yapısında herhangi bir değişikliğe neden olmamaktadır.

Araştırma kapsamına alınan işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarıyla aralarındaki merkezileşme derecesi ile kullanmış oldukları yapı arasında bir farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla Kruskal-Wallis testi kullanılmıştır.

$H_1$ : İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarıyla aralarındaki merkezileşme derecesi ile kullandıkları yapı arasında farklılık vardır.

**Tablo 22:** İşletmelerin Yurtdışı Bağlı Kuruluşlarıyla Aralarındaki Merkezileşme Derecesi İle Kullandıkları Yapı Arasındaki Fark (Kruskal-Wallis Testi)

|                                      | Kullanılan Yapılar                     | N  | Sıra Ortalaması                 |
|--------------------------------------|--|----|---------------------------------|
| Ana Ülkeden Yönetici Atama           | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18 | 22,36                           |
|                                      | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 22,67                           |
|                                      | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5  | 17,10                           |
|                                      | Karma Yapı                             | 9  | 18,78                           |
|                                      | Toplam                                 | 41 |                                 |
|                                      |  |    | Ana Ülkeden Yönetici Atama      |
| Ki Kare                              |  |    | 1,255                           |
| Serbestlik Derecesi                  |  |    | 3                               |
| Anlamlılık Düzeyi                    |  |    | ,740                            |
| a Kruskal Wallis Test                |  |    |                                 |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı |  |    |                                 |
|                                      | Kullanılan Yapılar                     | N  | Sıra Ortalaması                 |
| Evsahibi Ülkeden Yönetici Atama      | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18 | 23,58                           |
|                                      | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 16,83                           |
|                                      | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5  | 24,10                           |
|                                      | Karma Yapı                             | 9  | 18,28                           |
|                                      | Toplam                                 | 41 |                                 |
| Test İstatistikleri (a,b)            |  |    |                                 |
|                                      |  |    | Evsahibi Ülkeden Yönetici Atama |
| Ki Kare                              |  |    | 2,785                           |
| Serbestlik Derecesi                  |  |    | 3                               |
| Anlamlılık Düzeyi                    |  |    | ,426                            |
| a Kruskal Wallis Test                |  |    |                                 |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı |  |    |                                 |
|                                      | Kullanılan Yapılar                     | N  | Sıra Ortalaması                 |
| Üçüncü Ülkeden Yönetici Atama        | Uluslararası Bölüm Yapısı              | 18 | 20,47                           |
|                                      | Dünya Çapında Fonksiyonel Bölüm Yapısı | 9  | 20,89                           |
|                                      | Bölgelere Göre Bölüm Yapısı            | 5  | 27,70                           |
|                                      | Karma Yapı                             | 9  | 18,44                           |
|                                      | Toplam                                 | 41 |                                 |
| Test İstatistikleri (a,b)            |  |    |                                 |
|                                      |  |    | Üçüncü Ülkeden Yönetici Atama   |
| Ki Kare                              |  |    | 2,036                           |
| Serbestlik Derecesi                  |  |    | 3                               |
| Anlamlılık Düzeyi                    |  |    | ,565                            |
| a Kruskal Wallis Test                |  |    |                                 |
| b Grouping Variable: Kullanılan Yapı |  |    |                                 |

İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarıyla aralarındaki merkezileşme derecesi ile kullanılan örgüt yapısı arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Kruskal-Wallis testi sonucunda, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarıyla aralarındaki merkezileşme derecesi ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,05$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan fark olmadığı söylenebilir. Başka bir deyişle,  $H_1$  hipotezi reddedilmiş olup işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarıyla aralarındaki merkezileşme derecesi farklılaştığında kullanılan örgüt yapısı farklılaşmamaktadır.

## 7. SONUÇ VE ÖNERİLER

Yurt dışına doğrudan yatırım yapan Türk işletmelerinin uluslararası piyasalarda faaliyetlerini sürdürürken hangi yapıyı benimsediklerini belirlemeye yönelik olarak yapılan bu araştırmada; işletmelerin yazında yer alan temel örgüt yapılarını kullandıkları (uluslararası bölüm yapısı, dünya çapında fonksiyonel bölüm yapısı, coğrafi bölgelere göre bölüm yapısı, ürüne göre bölüm yapısı ve Karma Yapı) ve bu örgüt yapılarının araştırmanın modelinde yer alan değişkenlerle bir ilişkisinin olduğu varsayımından hareket edilmiştir. Araştırmada yurtdışına doğrudan yatırım yapan ve imalat sanayinde faaliyet gösteren 41 Türk işletmesine ulaşılmış ve elde edilen verilerle geliştirilen model test edilmiş, önemli ve anlamlı sonuçlara ulaşılmıştır.

Araştırma kapsamına alınan ve yurtdışına yatırım yapan Türk işletmelerinin %43,9'u uluslararası bölüm yapısını, %22,0'si dünya çapında fonksiyonel bölüm yapısını ve yine aynı oranda (%22,0'si) Karma Yapıyı, %12,2'si bölgelere göre bölüm yapısını kullandıkları görülmüştür. Yurtdışına yatırım yapan Türk işletmelerinin küresel ürüne göre bölüm yapısını kullanmadıkları görülmektedir. Ancak Karma Yapıyı kullanan işletmelerin yurtdışında üretilen ürün çeşidi bakımından daha fazla ürün çeşidi ürettikleri elde edilen verilerden görülmüştür. Aynı durum faaliyet gösterilen ülke sayısı için de geçerli olduğu görülmüştür. Yazında ürün çeşidi ve faaliyet gösterilen ülke sayısı arttıkça işletmelerin matris yapıyı kullandıkları belirtilmektedir. Bu durumun Türk işletmeleri için de geçerli olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla ürün yapısının hiçbir şekilde kullanılmadığını söylemek yanıltıcı olur. Türk işletmelerinin genellikle Holding veya grup işletmeleri şeklinde örgütlenmiş olmaları gerçeği de göz ardı edilmemesi gereken bir olgudur. Ancak araştırmada işletmelerin kendi adlarıyla faaliyet göstermeleri nedeniyle belirlenen yapıların bu işletmeleri temsil ettiği varsayılmıştır.

İşletmelerin büyüklüğü ile kullandıkları yapı arasında  $\alpha=0,01$  anlamlılık düzeyinde pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Böylece; yazındaki çalışmalara benzer olarak işletmelerin büyüklüğünün artmasıyla kullanılan örgüt yapısının değiştiği sonucuna varılmıştır. Araştırma kapsamına

giren işletmeler uzun süre önce kurulmalarına rağmen yurtdışına yatırım yapmaları 1990'lı yıllarda başlamış olup 2000'li yıllardan sonra artarak devam etmiştir. Sovyet bloğunun dağılmasıyla ortaya çıkan yeni pazarlara (özellikle Türk Cumhuriyetlerine) olan ilginin payı olmakla birlikte, Türkiye'nin kambiyo rejimini serbestleştirilmesi, Gümrük Birliğine dahil olması, yaşanan ekonomik krizler nedeniyle işletmelerin bu gelişmelerden daha az etkilenmek istemeleri, ulusal pazarda yaşanan pazar daralması, işletmelerin yurtdışı piyasalara girerek daha fazla büyümek istemeleri, uluslararası rakiplerinin enerji ve işgücü gibi temel girdilerde daha iyi konumda olmaları daha fazla uluslararası rekabet baskısı hissetmeleri ve aynı girdilere sahip olma isteği ve benzeri nedenlerle Türk işletmelerinin bu dönemlerde yurtdışına yatırım yapmaya yönelttiği düşünülmektedir.

Araştırma kapsamına giren işletmelerin %51,2'si birden fazla ülkede yatırım yapmıştır. İşletmelerin çokuluslulaşma ölçütlerinden biri olan bu durum araştırma kapsamındaki işletmelerin yarısından fazlasının artık çokuluslu ve küresel işletme olmaları yolunda önemli gelişmeler sağladıklarını göstermesi bakımından önemlidir. Kullanılan örgüt yapısı ile işletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülke sayısı arasında  $\alpha=0,01$  anlamlılık düzeyinde pozitif yönde anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre; yazındaki çalışmalara benzer olarak işletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülke sayısı arttıkça kullanılan örgüt yapısı değişmektedir.

Araştırma kapsamına giren işletmelerin yurtdışına yatırım yaptıkları tarihler işletmenin yurtdışındaki deneyimi olarak kabul edilmiştir. İşletmelerin yurtdışı deneyimi ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha=0,05$  anlamlılık düzeyinde negatif yönde anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre, işletmelerin yurtdışı deneyimi arttıkça kullanılan örgüt yapısındaki değişmelerde azalma olduğu sonucuna varılmıştır.

Yazında yurtdışında üretilen ürün çeşidinin fazla olması işletmelerin örgüt yapılarının değişmesinde önemli ölçüde etkiler yaptığı belirtilmektedir. Bu durumun araştırma kapsamındaki Türk işletmelerinde de geçerli olup olmadığı araştırmanın modelinde test edilmiş ve benzer sonuçlara ulaşılmıştır. İşletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülkelerde üretilen ürün çeşidi ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha= 0.01$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Başka bir deyişle, işletmelerin doğrudan yatırım yaptıkları ülkelerde üretilen ürün çeşidi arttığında kullanılan örgüt yapısı da değişmektedir.

İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının işletmenin toplam satışlarına oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha= 0.01$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Başka bir deyişle, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluş satışlarının işletmenin toplam satışlarına oranı değiştiğinde kullanılan örgüt yapısı da değişmektedir. Bu durum yazındaki çalışmaları desteklemektedir. Yurtdışına yatırım yaptıkları ülke sayısına göre

karşılaştırıldığında, yurtdışı satış oranları yüksek olan işletmelerin genellikle birden fazla ülkede yatırım yapan işletmeler olduğu görülmüştür. Buna karşın sadece 1 ülkede yatırım yapmış olmasına rağmen yurtdışı bağlı kuruluş satış oranlarının oldukça yüksek olan işletmeler de vardır. Bu işletmelerin buldukları bölge ve bölge dışındaki ülkelere yönelik olan uluslararası operasyonlarını bağlı kuruluşun bulunduğu ülkelerden idare ettikleri düşünülmektedir.

İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha= 0.01$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Başka bir deyişle, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki üretim miktarının işletmenin toplam üretim miktarına oranı değiştiğinde kullanılan örgüt yapısı da değişmektedir. Yurtdışına yatırım yaptıkları ülke sayısı ile karşılaştırıldığında genellikle 2'den fazla ülkede yatırım yapan işletmelerin bağlı kuruluşlarında gerçekleştirdikleri üretim miktarının %11 ve üzerinde olduğu sonucuna varılmıştır.

Türk işletmelerinin yurtdışındaki bağlı kuruluşlarında genellikle yüksek düzeyde sahiplik güdüsüyle hareket ettikleri tespit edilmiştir. İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha= 0.05$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan ilişki olduğu görülmüştür. Başka bir deyişle, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarındaki sahiplik oranı değiştiğinde kullanılan örgüt yapısı da değişmektedir.

İşletmelerin yurtdışı yatırım stratejileri ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha= 0.05$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan bir ilişki olmadığı görülmüştür. Başka bir deyişle, işletmelerin yurtdışı yatırım stratejileri değiştiğinde kullanılan örgüt yapısı değişmemektedir. Araştırma kapsamına giren işletmelerin stratejik olarak yurtdışına doğrudan yatırım kararı verdiğinde, %46,3'ünün kendi tesisini ya da işletmesini kurduğu görülmüştür. Bununla birlikte, Türk işletmelerinin başka işletmelerle ortak yatırım yapma ve yabancı ülkelerdeki işletmelerin tamamını ya da hisselerinin bir bölümünü satın alma stratejilerini kullanarak yurtdışında yatırım yaptıkları da tespit edilmiştir. Ayrıca, işletmelerin %22'si birden fazla stratejik alternatif kullanarak değişik ülkelere yatırım yapmışlardır.

Araştırma kapsamındaki işletmeler, uluslararasılaşma seviyesi bakımından %51,2 oranında uluslararası işletme düzeyinde, %26,8'i çokuluslu, %22'si küresel işletme düzeyinde olduklarını belirtmişlerdir. Yatırım yapılan ülke sayısı bakımından bir ya da birkaç ülkede yatırımları olan işletmelerin oranının oldukça yüksek olması bu durumu doğrulamaktadır. İşletmelerin uluslararasılaşma seviyesi ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha= 0.01$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Başka bir deyişle, işletmelerin uluslararasılaşma seviyesi değiştiğinde kullanılan örgüt yapısı da değişmektedir.

Araştırma kapsamına giren işletmelerin %95'i yurtdışı bağlı kuruluşlarında ana ülkeden (Türkiye'den) yönetici görevlendirmiştir. Ev sahibi ülkeden yönetici görevlendiren işletmelerin oranı %87,8'dir. İşletmelerin %12,2'si üçüncü ülkelerden yönetici görevlendirmiştir. Bu sonuçlara göre işletmelerin ana ülke merkezli ve ev sahibi ülke merkezli kadrolama yaklaşımı benimsemiş oldukları görülmüştür. İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında uyguladıkları kadrolama yaklaşımları ile kullanılan örgüt yapısı arasında bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir. Buna göre, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında uyguladıkları kadrolama yaklaşımlarının kullanılan örgüt yapısında herhangi bir değişikliğe neden olmamaktadır. Ancak, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında uyguladıkları kadrolama yaklaşımları ile kullanılan örgüt yapısı arasında fark olup olmadığını belirlemek amacıyla yapılan Kruskal-Wallis testi sonucunda, işletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında ana ülkeden yönetici atama yaklaşımında  $\alpha = 0.05$  anlamlılık düzeyinde istatistiki bakımdan fark olduğu görülmüştür. İşletmelerin yurtdışı bağlı kuruluşlarında ana ülkeden yönetici atamaları farklılaştığında kullanılan örgüt yapısı da değişmektedir.

Araştırma kapsamında yer alan işletmelerle yurtdışı bağlı kuruluşları arasındaki merkezileşme derecesi ile kullanılan örgüt yapısı arasında  $\alpha = 0,05$  anlamlılık düzeyinde anlamlı bir ilişki olmadığı görülmüştür. Buna göre, İşletmelerle yurtdışı bağlı kuruluşları arasındaki merkezileşme derecesi kullanılan örgüt yapısında herhangi bir değişikliğe neden olmamaktadır. Çalışmanın bu sonuçlarından hareketle, yurtdışına yatırım yapan veya yapacak olan işletmeler ve bu konuda çalışacak olan araştırmacılar için bazı öneriler yapılabilir. Geliştirilen öneriler şunlardır:

- Uluslararası faaliyetlerinde başarılı olabilmesi için işletmelerin uygun ve gerektiğinde reorganizasyona gidilebilecek bir örgüt yapısına sahip olması gerekir.
- Yurtdışı bağlı kuruluşlar ile aralarında karar alma ve yetki konusunda çatışmaların olmaması için, uygun bir haberleşme, eşgüdüm ve denetim mekanizmasının oluşturulması gerekir.
- Yurtdışına yatırım kararı alındığında hangi strateji ile piyasaya girileceği (ortak yatırım, birleşme ve satınalma, kendi işletmesini kurma vb.) piyasa araştırması yapılarak belirlenmelidir.
- Türk işletmelerinin genellikle holding veya grup şirketleri şeklinde örgütlenmiş olmalarından kaynaklanan karar almada esnek olamama sorununa karşı, yurtdışına yatırım yapan işletmelerini bağımsız bir kuruluş gibi idare edebilecekleri daha esnek bir yapılanmaya gitmeleri gerekir. Bu yapılanmanın bilgiye dayalı şebeke örgüt yapıları olduğu düşünülmektedir.
- Uluslararası rakiplerine karşı ayakta kalmaları için sektörlerinde oluşabilecek olumsuzlukları ve fırsatları iyi analiz edebilen ve oluşabilecek

boşlukları değerlendirebilen küresel bir strateji ve yapıya sahip olmaları gerekir.

- Yurtdışına yatırım yapan Türk işletmelerinin insan kaynakları stratejileri, pazarlama stratejileri, muhasebe ve finans stratejileri, üretim stratejileri, rekabet stratejileri ve karşılaşılan sorunlarla ilgili konularda derinlemesine incelemelerin yapılabileceği ve bu konuda bir boşluk olduğu görülmekte, araştırmacıların bu konularda çalışmaları gerektiği ortaya çıkmaktadır.

## KAYNAKLAR

CHI, Tailan.; NYSTROM Paul C.; KIRCHER Philipp. (2004). Knowledge-Based Resources as Determinants of MNC Structure: Tests of An Integrative Model, *Journal of International Management*, 10, s. 219–238.

DANIELS, John D.; PITTS, Robert A.; TRETTER, Marietta J. (1984). Strategy and Structure of U.S. Multinationals: An Exploratory Study, *Academy of Management Journal*, 27, (2), (s:292–307).

DANIELS, John D.; PITTS, Robert A.; TRETTER, Marietta J. (1985). Organizing for Dual Strategies of Product Diversity and International Expansion, *Strategic Management Journal*, 6, (3) s. 223–237.

EGELHOFF, William G. (1982). Strategy and Structure in Multinational Corporations: An Information-Processing Approach, *Administrative Science Quarterly* 27, (s: 435–458).

EGELHOFF, William G. (1986). Centralization in Headquarters-Subsidiary Relationships, *Journal of International Business Studies*, 17, (2), (s: 71–92).

EGELHOFF, William G. (1988). Strategy and Structure in Multinational Corporations: A Revision of the Stopford and Wells Model, *Strategic Management Journal*, Vol.9, (s: 1–14).

Hazine, (2006). Hazine Müsteşarlığı Kambiyo Genel Müdürlüğü İstatistikleri [www.hazine.gov.tr](http://www.hazine.gov.tr) (Erişim Tarihi: 2.3.2006).

KALAYCI, Şeref. (2006). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Asil Yayınları, Ankara.

- ÖZALP, İnan. (1986). *Etnosentrizm, Geosentrizm, Polisentrizm, Yeni Bir Modele Doğru, Uluslararası İşletmecilik*, Anadolu Üniversitesi Yayını No: 37, Eskişehir.
- PERLMUTTER, H. V. ve HEENAN, D. A. (1979). *Multinational Organization Development: A Social Architectural Perspective*, Addison-Wesley Inc., Massachusetts.
- PHATAK, Arvind V.; RABI S.; BHAGAT, Roger J. Kashlak. (2005). *International Management Managing in a Diverse and Dynamic Global Environment*, McGraw-Hill/Irwin, New York.
- ROBOCK, Stefan, H. ve SIMMONDS, Kenneth (1989). *International Business And Multinational Enterprises*, Fourth Edition, Irwin Inc, Boston.
- STOPFORD, John M. ve WELLS, Louis T. (1972). *Managing the Multinational Enterprise: Organization of the Firm and Ownership*, New York, Basic Boks.
- ŞAHİN, Kader Tan. (2005). Liberalleşmenin İş Örgütlerinin Çeşitlenmesi Üzerindeki Etkisi: Yeni Bir Perspektif İhtiyacı, *13. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler*, 12–14 Mayıs 2005, İstanbul, (s:7–12).
- WOLF, Johaim. ve EGELHOFF, William G. ,(2001), Strategy and Structure: Extending The Theory and Integrating the Research on National and International Firms, *Schmalenbach Business Review*, April, (s: 117–139).
- WOLF, Johaim. ve EGELHOFF, William G. (2002). A Reexamination and Extension of International Strategy-Structure Theory, *Strategic Management Journal*, 23, (s: 181–189).
- YILDIRIM, Özlem. ve ÜSDİKEN Behlül. (2005), Türkiye’de Holdinglere Bağlı Şirketlerde Yönetim Kurulu Üyeleri, *13. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler*, 12–14 Mayıs 2005, İstanbul, (s: 3–5).



# MUHAFAZAKÂRLIK VE DEĞİŞİM: DEĞİŞİME DİRENİŞ Mİ YOKSA İHTİYATLI DEĞİŞİMİ SAVUNMAK MI?♦

Dr. Mehmet AKINCI\*

## ÖZET

*Çalışmanın temel amacı muhafazakârlık ve değişim ilişkisini irdelemektir. Muhafazakâr düşünce ile değişim arasındaki ilişkiyi anlamlı değerlendirebilmek için öncelikle muhafazakârlık kavramı tanımlanmıştır. Burada muhafazakârlığın tanımlama güçlüğüne özellikle dikkat çekilmiştir. Daha sonra muhafazakâr düşüncenin epistemolojisi, toplum kavrayışı, bireyi ele alışı gibi konular üzerinden muhafazakârlık ve değişim konusu incelenmiştir. Çalışmada muhafazakârlığın değişimi hoş karşılamasa da değişim karşıtı olmadığı, buna karşın ihtiyatlı bir değişim taraftarı olduğu iddia edilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Muhafazakârlık, Muhafazakârlık ve Değişim, İhtiyatlı Değişim

## ABSTRACT

*The key objective of this study is to inquire about the relationship between conservatism and change. Firstly, the concept of conservatism is defined so as to evaluate the relationship between conservative thought and change meaningfully. At this point, the difficulty of defining conservatism is particularly underscored. Then, the subjects of conservatism and change are examined by means of the epistemology of conservatism, its notion of society and its treatment of individual. The study maintains that conservatism is not against change, albeit the fact that it doesn't consider the change warmly but it embraces a prudent change.*

**Keywords:** Conservatism, Conservatism and Change, Prudent Change Defend

## 1. GİRİŞ

Muhafazakârlığın genellikle hızlı sosyal değişimlere direnme ve geleneksel normları destekleme eğiliminde olan bir siyasi felsefe olarak karakterize edilmesi, muhafazakâr düşünce ve onun değişim konusundaki yaklaşımın yanlış anlaşılmasına neden olmakta, muhafazakârlığın tüm değişimlere direnen, hep eski statükoyu arzu eden bir tür “gerici” hareket olarak anlaşılmasına yol açmaktadır. Muhafazakârlık hakkında bu yanlış kanaatin oluşmasında kasıtlı olarak

---

♦ Bu çalışmanın kaleme alınmasında, 2008 yılında Hacettepe Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümünde kabul edilen “Türk Muhafazakâr Düşüncesinde Ana Temalar: 1946-1980 Dönemi” başlıklı doktora tezimin ilgili bölümünden faydalanılmıştır

\* Dr., Aksaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü

muhafazakârlığın gericilikle özdeşleştirilmesi, ona pejoratif bir anlam yükleme alışkanlığını da saymak gerekir. Bu yaklaşıma birçok örnek verebilmek mümkünse de en güzel örneği Albert Hirschman'ın (1994) muhafazakârlığı konu edindiği "The Rhetoric of Reaction" isimli eserinin dilimize çevirisinde görmek mümkündür. Kitabın başlığının Türkçe karşılığı "Tepkiciliğin Retoriği" olmasına karşın, kitap dilimize "Gericiliğin Retoriği" olarak çevrilmiştir. Bu arada aynı çeviriye içerikte sadık kalınmamış "reaction" kelimesi kitabın isminde olduğu gibi "gericilik" olarak değil teorik karşılığını verecek şekilde "tepkicilik" olarak çevrilmiştir.

Muhafazakârlığın değişimle olan ilişkisini ön yargılardan ve pejoratif bir değerlendirmenin haricinde irdeleyebilmek için kavramın tanımlanması gerekir. Daha sonra muhafazakârlığın değişim ile ilişkisi onun epistemolojisine, toplum kavrayışına bakılarak anlaşılabilir. Bu nedenledir ki çalışmada öncelikle muhafazakârlık kavramının tanımlama güçlüğüne değinilerek kavram tanımlanmış, muhafazakârlığın epistemolojisi, toplum kavrayışı, bireyi ele alışı üzerinden değişimle olan ilişkisi irdelenmiştir.

## 2. MUHAFAZAKÂRLIK KAVRAMINI TANIMLAMANIN GÜÇLÜĞÜ ÜZERİNE BİR KAÇ NOT:

Muhafazakârlık, kavram olarak, farklı siyasi-ideolojik pozisyonların hepsinin gösterebileceği bir özelliktir ve aynı zamanda bağımsız bir ideoloji olarak ele alınabilir. Bununla beraber genellikle hızlı sosyal değişimlere direnme ve geleneksel normları destekleme eğiliminde olan bir siyasi felsefe olarak karakterize edilse de muhafazakârlığın tanımlanması oldukça zordur (Erdoğan, 2004;5). Kavramı tanımlama zorluğunun başlıca nedenleri, muhafazakârlığın geliştiği alan olarak Batı'da bile tek bir biçiminin olmaması, kaba bir tasnifle iki kola ayrılarak incelenmesi ve muhafazakârlığın sistematik doktrin veya ideolojilere karşı kuşkucu tavrı gelmektedir. Bu nedenler arasına son dönemde muhafazakârlık dendiğinde ilk akla gelen ve klasik muhafazakârlıktan oldukça farklılaşan, ABD'nin dış siyasetini belirleyen neo-muhafazakârlığın anlaşılmasını eklemek doğru olacaktır.

Muhafazakâr düşüncenin doğasından kaynaklanan tanımlama güçlüklerine bir de Türkiye'den bakıldığında eklenmesi gereken birkaç nokta vardır. Muhafazakârlık kavramı Türkiye'de sıklıkla kendisinden söz edilen bir kavram olmasına rağmen doğru olarak kullanılmamaktadır. Örneğin Muhafazakârlık kavramı, "öztürkçeci" bir tercihle içeriğinden bağımsız bir şekilde, pejoratif anlam yüklü "tutuculuk" kelimesi ile eş anlamlı olarak kullanılmaktadır. Bu hali ile muhafazakârlık, 1789 Fransız Devrimi'nden sonra 19. yüzyılın başında farklı bir

siyasal ideoloji olarak kullanılan bir kavram<sup>1</sup> olmaktan öte günlük siyasi polemiklerin tüm din çağrışımlı faaliyetlerini ifade için kullanılmaktadır. Diğer taraftan Türkiye’de muhafazakârlık değişime karşı olmak, “statükonun”, “status guo ante”nin gözü kapalı savunuculuğunun yapılması ile özdeşleştirilmektedir. Bu gibi nedenlerde muhafazakârlığın siyasal bir ideoloji olmaktan çok bir tutum olarak algılanmasına neden olmaktadır.

Örneğin Berkes “Türkiye’de Çağdaşlaşma” adlı eserinde gelenekçilik ve muhafazakârlık terimlerini birbirlerinin yerine kullanmış, muhafazakârlık/gelenekçilik terimleri ile Osmanlı döneminde din ve devlet yapılarının tanımlanan statükoyu korumayı amaç edinmiş “dinci” ve batıcılık karşıtı hareketleri tanımlamıştır (İrem, 1997;53). Yine Ergil (1986;290), muhafazakârlığı incelediği makalesinde muhafazakârlığı genel bir tutum ve tavır alış olarak ele almış, her siyasal rejimde görülebilir bir durum olarak nitelendirmiştir. Bu gibi çalışmalar da muhafazakârlığın bir siyasal ideolojiden çok her ideolojide görülebilen bir tutum olarak algılanmasına neden olmuş, muhafazakârlığı anlamayı oldukça güçleştirmiştir.

Muhafazakârlığı tanımlamada karşımıza çıkan bu karmaşık durumun üstesinden gelebilmek için muhafazakârlığı “siyasal tutum muhafazakârlığı” ve “siyasal düşünce muhafazakârlığı” olarak ayırmak uygun bir yol olacaktır. Düşünce biçiminden farklı olarak tutumlardaki muhafazakârlık insan tutumları ve davranışları itibariyle muhafazakâr olması anlamına gelmektedir. Bu Manheim’in (1966;94-95) sözleri ile durağan bir hayata tutunma eğilimidir ve bu eğilim her yerde vardır, evrenseldir. Genel olarak tutum muhafazakârlığı varlıklı kesimlerin geliştirdiği bir yaklaşım (Çaha, 2001;97) olarak ele alınsa da varlık bakımından zengin olmayan bireyler de mevcut sosyal çevrelerinin, bu çevreden kaynaklanan geleneklerinin değişmesini istemeyebilirler ve mevcut düzenin devam etmesinden yana bir tavır takınarak muhafazakâr bir tutum içerisinde bulunabilirler (Ergil, 1986;271).

Muhafazakâr tutumun siyasete uygulanışı iktidarın ne pahasına olursa olsun korunması şeklinde olmaktadır. Bu bakımdan sosyalist rejimlerin de, dünün devrimci rejimlerinin de bu gün itibariyle muhafazakârları söz konusu olabilmektedir. Dünün devrimcileri bu günün muhafazakârları olabilmekte, iktidarlarını korumak için her türlü yolu mubah görerek iktidarlarını tehlikeye sokacak değişim taleplerine direnç gösterebilmektedirler. Bu hali ile tutum muhafazakârlığı statükocu olup, var olanı her şartta koruma eğilimindedirler (Çaha, 2001;97). Sağ siyasetin merkezinde yer alan muhafazakârlık ise bu tür bir

---

<sup>1</sup> Muhafazakârlığın kullanılmaya başlaması, muhafazakârlığın doğuşunda önemli rol oynatan faktörlerden özellikle de Fransız Devrimi’nden bir süre sonra 18.yüzyılın başlarına rastlar. Fransa’da ilk kez 1820’de Chateaubriand’ın dergisinde, İngiltere’de ise kavram ilk kez “Quarterly Review” dergisinde 1830’de kullanılmıştır (Vincent, 1992: 55).

muhafazakârlık değildir. Tutum muhafazakârlığı sağ siyasette görülebileceği gibi sol siyasette görülebilir. Tutum muhafazakârlığından ayırdığımız siyasal düşünce muhafazakârlığı bu çalışmanın ana eksenini oluşturmaktadır. Kavram kargaşasının önüne geçmek için yaptığımız bu ayırmadan sonra siyasal düşünce muhafazakârlığı ya da diğer bir deyişle ideoloji olarak muhafazakârlığı daha iyi anlayabilmek için onun doğmasına yol açan faktörleri gözden geçirmek yararlı olacaktır.

### 3. MUHAFAZAKÂR DÜŞÜNCENİN DOĞMASINA YOL AÇAN FAKTÖRLER

Hemen belirtelim ki bundan sonra çalışma boyunca “muhafazakârlık” terimi kullanıldığında, aksi belirtilmediği sürece yukarıdaki ayırma sadık kalınarak “siyasal düşünce muhafazakârlığı” ya da bir ideoloji olarak muhafazakârlık anlaşılmalıdır. Bu anlamı itibariyle muhafazakârlığın doğmasına neden olan üç ana faktör vardır. Bunlar Aydınlanma düşüncesi, Fransız Devrimi ve Sanayi Devrimi’dir (Ergil, 1986;269).

Fransız Devrimi ile birlikte son iki yüzyıla damgasını vuracak olan diğer birçok devrimci değişim ve dönüşümün ve bu süreçte yaşanan acıların müsebbibi olarak gördükleri Aydınlanma değerlerine yöneldikleri eleştiriler siyasal düşünce geleneği olan muhafazakârlığın temel ilgi odağını oluşturmuştur (Özipek, 2004; 16). Muhafazakârlık açısından Aydınlanmayı bu denli önemli kılan, Aydınlanmanın odağında soyut aklın yer almasıdır. Muhafazakârlık, Aydınlanmanın bütün bir sistemi saf akli kullanarak yıkmak ve yeniden kurmak isteyen anlayışına karşı olmuştur.

Muhafazakâr düşüncenin oluşumunda etken olan ikinci faktör ise Fransız ihtilalinde somutlaşan devrimci siyaset pratiği olmuştur. Fransız ihtilali, öncüler tarafından aklın ve mükemmelliğin ifadesi olarak kabul edilmiştir. Muhafazakârlar Fransız ihtilalinin hem bir devrim olarak oluş tarzına hem de sonuçlarına karşıydılar. Fransız ihtilali “kendiliğinden” değişimi bir kenara bırakarak toplumsal dengeyi ve ahengi altüst edecek, toplumun binlerce yılla dayalı organik yapısını bozacak köklü bir dönüşüm hareketi olduğu için muhafazakârların tepkisini çekmiştir (Çaha, 2001;99).

Muhafazakâr siyasal düşüncenin doğuşuna neden olan diğer bir faktör ise Sanayi Devrimi sonrasında şekillenen yeni toplumsal yapıdır. Sanayi Devrimi sonrasında oluşan yeni sosyolojik yapı muhafazakârların önem verdiği cemaat, aile, akrabalık ve komşuluk ilişkilerinde büyük bir tahribata yol açmıştır. Tonnies’in altını çizdiği “gemeinschaft’in (topluluğun) gesellschaft’a (topluma) dönüşümüyle geleneksel toplumu ayakta tutan ana işlevsel damarların çözülmesi gerçekleşmiş, bu süreçte anomî, yabancılaşma ve çözülme sosyolojik yapıyı tanımlar hale gelmiştir. Sanayi sonrasında gelişen sanayi toplumunun merkezi,

cemaat yapılarının kumanda ettiği köyler olmaktan çıkmış, şehir birimleri olmaya başlamıştı. Şehirlerdeki aşırı yığılmaların sonucunda çözülen cemaat yapısı yerini atomize bireylere bırakarak geleneksel dayanışma, sadakat bağlılık gibi değerler kendiliğinden tasfiye sürecine girmişti. Kısaca bu süreçte muhafazakârların hararetle savundukları organik toplumun ana organları niteliğindeki kurumlarda çözülme meydana geldiği gibi, ruhu niteliğindeki geleneksel değerlerde de büyük bir tahribat meydana gelmekteydi (Çaha, 2001;101).

#### 4. MUHAFAZAKÂRLIK: TANIM VE TASNİFİ

Yukarıda belirttiği gibi muhafazakârlığın doğmasına neden olan faktörlerle birlikte bir terim olarak muhafazakârlığın kullanılması kendisinin oluşmasına neden olan saiklerden sonraya rastlamaktadır. Muhafazakârlık teriminin kullanılması 18. yüzyılın başlarına rastlamaktadır. Fransa'da ilk kez 1820'de Chateaubriand'ın dergisinde, İngiltere'de ise kavram ilk kez Quarterly Review dergisinde 1830'de kullanılmıştır (Vincent,1992;55). Fakat muhafazakârlığın felsefi bir gerçeklik olarak varlığı Fransız Devrimi üzerine Burke'ün kaleme aldığı "Reflection on the Revolution in France" isimli çalışmasını kaleme aldığı 1790 yılına kadar dayanır. Edmund Burke muhafazakârlığın temel eseri olarak sayılan Fransız Devrimi üzerine kaleme aldığı bu çalışmada, geleneğin, mevcut kurumların önemi ve evrimsel değişimini savunarak, soyut düşüncelere, bireyciliğe ve yapay bir şekilde düzenlenmiş siyasal sistemlere karşı çıkmıştır (Helvacı, 1999;23). Burke bu eseriyle muhafazakârlığın gerçek atası olarak anılmış ve Avrupa'daki diğer devrim karşıtlarına, devrimin karakterini ilk sezen kişi olarak ufuk açmış ve üzerlerinde etkili olmuştur (Nispet, 1990: 100).

Muhafazakâr düşüncenin ilk dönemlerine ilişkin anılması gereken isimler baktığımızda ise Fransa'da Joseph de Maistre (1754-1821), Louis de Bonald (1754-1840), Huges Felicite de Lamennais (1782-1854) ve F. R. Chateaubriand (1768-1848) Almanya'da ise Justus Möser (1720-94), Adam Müller (1779-1829), F.Carl von Savigny'dir. (1779-1829) Burke ve diğer muhafazakâr düşünürlerin çalışmalarında ilerlemeci düşünce ile taban tabana zıt tarih felsefesi ve çok akıllıca yapılmış ve tarihsel olarak gelişmiş feodalizm, aile, bölgesel topluluk ve dinin öneminin vurgulanması vardır (Nispet, 1986;1).

Bununla birlikte tek bir muhafazakârlık anlayışından bahsedilemez. Aydınlanmaya ve 18. yüzyılın sonlarından itibaren başlayan devrimci, tepeden inmece, yapma siyasi değişimlere bir tepki olarak doğan muhafazakârlığın, Batı felsefesi içerisindeki iki ana geleneğinden bahsedebilmek mümkündür. Örneğin Viereck, birbirine rakip iki farklı muhafazakârlıktan bahseder.<sup>2</sup> Bunlardan ilki

<sup>2</sup> Bu genel ayrımla birlikte muhafazakârlık farklı şekilde de tasnif edilebilmektedir. Örneğin Heywood (1992)'a göre üç türlü muhafazakârlık söz konusudur. Bunlar sırasıyla; "otoriter

ılımlı olan Burke'nin kurduğu muhafazakârlık olara ifade edilirken, diğeri Joseph de Maistre'nin kurmuş olduğu muhafazakârlığın ekstrem kanadıdır. Yine Viereck'e göre Burke'nin belirlemiş olduğu muhafazakâr anlayış evrimci bir görüşe sahipken, Maistere'nin kurmuş olduğu ise devrim karşıtıdır. Her ikisi de 1789 Fransız Devrimi'ne tepki hareketi olarak doğmuşsa da, Burkeci muhafazakârlık, 1789 Devrimi öncesi geleneksel özgürlüklerden hareketle devrime karşıyken, diğेरinin çıkış noktası devrim öncesi geleneksel otoritedir (Viereck, 1956;11). Özipek'in de (2004;7) benimsediğı bu ayrım da, Joseph de Maistre ve Louis de Bonald gibi Fransız muhafazakârları tarafından temsil edilen, devrimden önceki monarşik ve teokratik düzenden yana olan muhafazakârlık, bir anlamda devrim sonrası kurumların oturmasından sonra "tepkici" bir siyasal tutumu ifade etmektedir. Burada hemen belirtilmelidir ki; Viereck'in Fransız Devrimi'ne, devrim öncesi özgürlüklerden hareketle karşı olan, devrimin rasyonalist niteliğinin eleştirisinde bulunan ılımlı, dengeli parlamenter hükümetten yana olan, son iki yüzyılın siyasetine damgasını vuran ve muhafazakârlık dendiğinde daha çok kendisinin anlaşıldığı geleneğı ifade etmektedir (Özipek, 2004;9).

Buradan hareketle Genel bir tanımını verecek olursak muhafazakârlık; "1789 Fransız devriminin ardında yatan Aydınlanmaya, onun akıl ile tüm dünyayı anlayıp yine akıl yoluyla tüm dünyayı değiştirmeyi ilke edinmiş akıl anlayışına ve bu akıl anlayışından türemiş siyasi projelere ve bu siyasi projeler doğrultusunda toplumun dönüştürülmesine ilişkin öneri ve uygulamalara muhalif olarak ortaya

---

muhafazakârlık", "paternalist muhafazakârlık", "liberal muhafazakârlık"tır. Vincent (1992: 63-66) ise muhafazakârlığı kavramsal olarak beş farklı başlık altında anlaşılabilceğini söylemekte ve muhafazakârlığı; "geleneksel", "romantik", "paternalistik", "liberal" ve "yeni sağ" olarak tasnif etmektedir. Heywood'un otoriter muhafazakârlıkla anlatmak istediğı, Fransız Devrimi sonrası devrime bir tepki olarak doğan farklı muhafazakârlıklardan, Maistre'nin kurucusu olduğu ve devrim öncesi eski rejimin, monarşinin mutlak iktidarının haklılığını savunan çeşididir. Yine Heywood'un (1992: 71) paternalistik muhafazakârlık olarak belirttiğı tarz, Benjamin Disraeli ile sıklıkla ilişkilendirilir. Paternalist muhafazakârlık, Disraeli'nin kaleme aldığı "Sybil" ve "Coningsby" isimli romanlarda vurguladığı aşırı bireyciliğe karşı "sosyal sorumluluk" düşüncesi üzerine kurulu yardımlaşmacı ve dayanışmacı anlayışa verilen addır. Liberal muhafazakârlıkla anlatmak istediğı, ziyadesiyle 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra muhafazakârların "klasik liberal" gelenekten etkilenen ve serbest piyasa ekonomisini benimseyen kanadıdır. Bunlara ilaveten muhafazakârlığı farklı tasniflendirme çabalarından birisine de Schuettinger'in (1970: 21-29) çalışmasında rastlarız. Schuettinger muhafazakârlığı, siyasi ve düşünce muhafazakârlığı olarak iki ana başlığa ayırır. Ona göre düşünce geleneğı olarak muhafazakârlığın üç farklı kolu vardır: a)Deneyimci (emprical) muhafazakârlık ki bununla İngilizce konuşulan yerlerde hakim olan türe atıf vardır b) Akılcı muhafazakârlık, bununla Kıta Avrupası muhafazakârlığını kastetmektedir c) Deneyimci ve akılcı olarak tasnif edilemeyen ve diğेरlerine göre etkisi daha kuvvetli olan sezgisel muhafazakârlıktır. Schuettinger Siyaseten muhafazakârlığı da yine üçe ayırır: a) Liberal muhafazakârlar b) Muhafazakâr liberaller c) Anti liberal muhafazakârlar.

çıkan siyaseti sınırlamayı ve toplumu bu tür devrimci ve tepeden inmece yapma dönüşümlerden korumayı amaçlayan bir siyasi felsefeyi bir düşünce geleneğini ve zaman içinde oluşan bir siyasal ideolojiyi” (Özipek, 2004;6) ifade eder. Bu hali ile muhafazakârlık, değişim karşısında geleneği vurgulayan onu ön plana çıkaran, yerleşmiş adet ve kurumları sürdürmeyi isteyen ve bu çerçevede geleneğe kutsal bir özellik atfeden ve geleneğin tarihi bilgelik ve tecrübeyi temsil ettiğini kabul eden bir ideolojidir (Yılmaz, 2003: 94).

## 5. MUHAFAZAKÂRLIK VE DEĞİŞİM

Yukarıda da belirtildiği gibi muhafazakârlığın sadece bir eski düzen taraftarlığı şeklinde tanımlanması yaygın görülen bir durumdur. Bu da muhafazakâr düşüncenin değişim karşıtı ya daha doğru bir ifade ile körü körüne değişim karşıtı olduğu hakkında genel bir kanaatin oluşmasına neden olmaktadır. Fakat muhafazakârlık, bir tutum olarak değil de, bir ideoloji, siyasal düşünce geleneği olarak ele alındığında durum genel kanaatin aksinedir. 20. yüzyılın bilinen en önemli muhafazakâr temsilcilerinden Oakeshott’un ifadesiyle (2004;60) muhafazakârlar, “çekingen yenilikçidirler, değişimi sevdikleri için değil aksine kaçınılmaz olduğu için kabul ederler”. Anlaşılacağı gibi Burke’ün kelimeleriyle “koruma arzusu” muhafazakâr ideolojinin temelinde yatsa da (Heywood, 1992;57) tam bir değişim karşıtlığı muhafazakâr düşüncenin ana odağında değildir. Fakat belirmek gerekir ki muhafazakârlar değişimden hoşlanmazlar. Yine Oakeshott’un (2004;60) ifadesiyle muhafazakârlar için “değişim neşeden ziyade üzüntü yaratmaktadır”. Bu ifadelerden de anlaşılacağı gibi muhafazakârlar değişim karşısında durmanın imkansız olduğunun farkındadırlar ve ona karşı ihtiyatlıdırlar. Burke değişim karşısındaki şu sözleri anlatılmak istenileni özetlemektedir:

[...]Hepimiz, değişim kanuna boyun eğmek durumundayız. Değişim kanunu, Tabiatın en güçlü kanunudur, belki de tabiatın varlığını devam ettirmesinin aracıdır. Bu yasa içinde bizim yapabileceğimi, insan aklının yapabileceği tek şey, değişimin hissedilmeyecek şekilde, derece derece gerçekleşmesini sağlamak olabilir. Bu şekilde değişimden beklenen yararlar, dönüşümün sakıncaları yaşanmaksızın elde edilebilir (Burke, 2005;27).

Muhafazakârların değişim karşısındaki bu ihtiyatlı tutumu, onları sıklıkla muhafazakâr yerine kullanılan “gerici”lerden ayırır. Muhafazakârların değişimden hoşlanmayan bir değişim yerine, bildik olandan yana olan tavrı “mevcut durum öncesi”ni arzu ettiği için değildir. Tarihi geriye çevirmeye çalışan verili bir momente yapışıp kalan “gericilik”tir (Çiğdem, 2001;37). Muhafazakârlık, her şeyi bilinçsizce korumaya çalışmak değildir. Muhafazakârlığın değişim karşısındaki bu ihtiyatlı tutumunun kökleri derindedir ve Mannheim’in (1966;95) muhafazakârlığı tanımladığı, “bilinçli hale gelmiş gelenekçilik” ifadesinin de anlamı burada gizlidir. Burada Mannheim’in ifadesiyle bilinçli olmak ile kastedilen, muhafazakâr

düşüncenin epistemolojisiyle, birey, insan ve toplum kavrayışıyla ilgilidir. Bu çerçevede muhafazakâr düşünce ve değişim konusunu anlamak için öncelikle insan kavrayışıyla başlanmalıdır.

Muhafazakâr düşünce, bireyi “sınırlı bir varlık” olarak kabul eder. Öyleki Stankiewicz (1993;24), Rossiter’in (1962) “Conservatism in America” isimli çalışmasında muhafazakârlığa ilişkin saydığı 21 adet karakteristik özelliğin 13 tanesinin insan aklının yanılabilir ve sınırlı bir gücü olduğu üzerine olduğu tespitini yapar. Muhafazakârlığın bireyi bu şekilde ele alışı hem onun epistemolojisini hem de toplum anlayışını belirlemiştir. Heywood, bu yaklaşımı (1992;61-64) “insanın kusurluluğu”(human imperfection) olarak tanımlar ve ona göre bu birkaç şekilde anlaşılmalıdır. Bunlardan ilki, insanın psikolojik olarak sınırlı bir varlık olarak ele alınışıdır. Muhafazakâr bakış açısına göre insanlar, yalnızlıktan ve hayatlarındaki ani değişikliklerden çekinirler. Aşına olanı ve güveni ararlar. İkinci olarak, insanın kusurlu bir varlık olarak ele alınması ahlaki alanla ilgilidir. Muhafazakârlar insanın ahlaken kusurlu bir varlık olduğunu düşünürler ve insanın doğası hakkında Hobbes’un kötümser yaklaşımını paylaşırlar. İnsanın doğuştan bencil ve açgözlü olduğunu düşünürler. Bunlara insan aklının gücünün sınırlı olduğu, insanın aklı ile dünyayı daha iyi kılamayacağı inancını da eklemek gerekir. Bir diğer deyişle, mükemmel olmayan insan düşüncesine dayanan muhafazakâr düşüncenin akıl anlayışında, soyut akıl toplum meselelerinin kapsamlı bir çözümü veya toplumun yeniden inşası için güvenilir bir kılavuz olarak görülmez (Erdoğan, 2004;7; Vincent, 1992;69-70).

Muhafazakârlığın akıl anlayışı onun değişime neden ihtiyatlı baktığını, kaçınılmaz durumlarda değişimi kabul etmek durumunda kaldığının cevabını vermektedir. Özipek’in Burkeci muhafazakârlık olarak tanımladığı ve Kıta Avrupa’sının tarih dışı kalmış muhafazakârlık anlayışının aksine yaşayan bir gelenek olarak devam eden yaklaşımın da temelinde, devrimci olmaktan çok evrimci olmaları ve soyut akla karşı gelmek yatmaktadır. Bu geleneğin temel ayırıcı vasfı da Aydınlanma aklına karşı sadece dayandıkları felsefi öncülleri kabul ettirme gibi bir argümantasyon çabası içinde olmamalarıdır. Bu gelenekten gelenler aynı zamanda soyut akla dayanarak yani Aydınlanma aklına dayanarak yapılan ani değişimlerin nasıl kötü sonuçlar doğurabileceğini Fransız Devrimi ile somutlaştırarak herkes tarafından kabul edilebilecek olumsuzlukları sunabilmişlerdir. Başka bir ifadeyle bu gelenekten gelenler kendi akıl kavrayışları ve onun üzerine temellendirdikleri muhafazakârlıklarını, onun tam karşıtı olarak konumlandıkları aklın yani Aydınlanma aklının ve devrimci siyasal tutumun yıkıcı sonuçlarını ampirik şekilde gösterebilmişlerdir (Özipek, 2004;42).

Aydınlanma’nın akla verdiği öneme karşın, muhafazakârların bunu yadsıması onların akıl karşıtı oldukları anlamına gelmez. Zira muhafazakârlar, aklın rolünü bütünüyle inkâr etmez ve aklın rehberliğindeki tüm değişimlere ve ilerlemeye karşı çıkmazlar (Erdoğan, 2004;7). Muhafazakârlığın akıl konusunda



yaptığı toplumsal ve siyasi meselelerde Aydınlanmacı aklın aksine rolünün sınırlılığı üzerine vurgu yapmasıdır. Onların soyut akla bu denli karşı çıkmalarında en önemli faktör deneyim yoluyla edinilmiş bilgiye de önem vermeleridir. Muhafazakârların deneyim yoluyla elde edilen bilgiyi önemsemeleri konusunda, değişim hakkındaki tutumları ile yakın ilişkili olan gelenek ve tarih anlayışlarına yer verilmesi gerekir. Zira muhafazakârlığın geleneğe olan güvenlerinin kökeninde, yukarıda bahsi geçen insanın sınırlı bir varlık olarak her şeyi anlamasının mümkün olmadığına ilişkin inanç ve deneyim yolu ile edilen bilgi anlayışları vardır.

Muhafazakârların değişim karşısındaki olumsuz tavırları ile ilişkili olarak birlikte değerlendirilmesi gereken diğer önemli vurgularından bir diğeri de gelenektir. Muhafazakârların değişime karşı ihtiyatlı olmalarının temelinde yatan, geleneğin bu denli önemsenmesinin altında iki temel neden yatmaktadır. Bunlardan ilki geleneğin dinle yakında ilişkisidir. İkinci temel nedeni ise gelenek savunuculuğunun ardında yatan muhafazakârların deneyim yolu ile elde edilmiş bilgiye verdikleri önemde yatmaktadır.

İkincisinden başlarsak, muhafazakârların geleneğe bağlılıkları dışarıdan bakanlara körü körüne bir bağlılık gibi görünse de gerçek böyle değildir. Mannheim'in (1966;99) belirttiği gibi muhafazakârların gelenekçiliği bilinçli hale gelmiş bir gelenekçiliklidir. Bu anlamda muhafazakârlar geleneği bir tür bilgi veya bilgeliğin kaynağı olarak görürler ve onlar açısından gelenek toplumsal tecrübelerin muhassasıdır. Onlara göre geleneksel kurum ve normlar bir toplumun tarihsel tecrübesinden soyutlanmış birikimleri demektir ve bu bilgi veya birikim tek bir insan aklının spekülatif çabasıyla erişilemeyecek kadar engin ve derindir (Erdoğan, 2004;5).

Muhafazakârların geleneğe yaptığı vurgu epistemolojik yaklaşımları ile yakından ilgilidir ve Burke'nün deyimiyle (2005;11-12) muhafazakârlar "insanların akılı ölçü olarak yaşmalarından ve hareket etmelerinden endişe duyar, çünkü muhafazakârlar her insandaki aklın yetersiz olduğunu ve insanların bu küçük akıl yerine, ulusların ve çağların birikiminden ve sermayesinden yararlanması gerektiğini düşünürler". Muhafazakârların bilgi anlayışları "pratik bilgi" anlayışına dayanmaktadır ve bu bilgi karşısında değerlendikleri teknik bilgi gibi ezberlenip öğrenilebilen bir bilgi değildir. Bu bilgi türü ancak belli gelenekleri ve tecrübelerin sonucunda elde edilebilecek bir bilgidir.<sup>3</sup> İşte bu nedenledir ki tarihsel geçmiş

---

<sup>3</sup> Muhafazakâr düşünür Oakeshott, bilginin iki türünden bahseder ve bu iki tür bilginin gerçek bir faaliyet için gerekli olduğunu düşünür. Bu bilgi türünden ilkinin "teknik bilgi" olarak adlandırılmaktadır. Teknik bilgi, birçok faaliyette özel surette öğrenilebilen, hatırlanılabilen ve uygulamaya konabilen kurallar halinde ifade edilebilir (Oakeshott, 1987;19). Oakeshott'a göre bu bilgi, örneğin İngiltere'nin karayollarında motorlu taşıt sürme tekniği ve otoyol yasasında bulunabilir. Buna bir başka örnek ise yemek pişirme tekniğinin bir yemek kitabından edinilebileceğidir (Oakeshott, 1987;19). "Pratik bilgi"

önemlidir ve muhafazakârlar geçmişten kalan kurum ve değerlere bu yüzden derin saygı duymaktadırlar (Nispet, 1990;118). Muhafazakârlar Aydınlanma rasyonalizminin evrene yönelik tasarımına gelenek yoluyla karşı çıkmaktadırlar. Muhafazakâr düşüncede tarih somut ve tecrübeyle elde edilen bir bilgidir. Rasyonel tarihçiler mevcut olanı, geleceğin başlangıcı olarak değerlendirmekte, muhafazakârlar ise mevcut durumu geçmişin devam eden tecrübeleri olarak görmektedirler. Toplum muhafazakârlara göre makine parçalarının ayrıldığı ve sonra değiştirildiği bir araç değil, tarihiyle geleneğiyle ve değerleriyle birbirleri ile ilişkili kurumları olan ve işlevselliğe sahip bir yapıdır. Tarihi sosyal gerçeklerin aynası olarak gören muhafazakârlık toplumların ne olduklarını öğrenmeden nereye gideceklerini bilemeyeceklerini ifade etmektedir (Akkaş, 2004;124-125).

Bu bağlamda muhafazakârların bilgi yaklaşımlarında gelenek ve tarih vurgularında öne plana çıkan “ön yargı”/önbilgi (prejudice)<sup>4</sup> kavramından bahsetmek konunun anlaşılmasında tamamlayıcı olacaktır. Önyargı genel olarak ona yüklenmiş pejoratif anlamının dışında muhafazakârlarca övülmekte ve önyargı ile beslenen aklın gelişme ve değişmeyi daha uyumlu gerçekleştirebileceğine inanmaktadırlar. Akkaş’ın ifadesi ile:

Muhafazakâr düşüncede önyargı bütün bilginin, anlamının ve duyguların damıtılmasıdır. Damıtma yoluyla gelenek ve deneyim, toplumda canlılık kazanmakta ve geleceğe olan ümitler güçlenmektedir. İnsanoğlunun ilerleyebilmesi için çeşitli yollar vardır. Bunlar temelde duygularla, heyecanlara ve deneyimlere dayanır. Önyargı hazır bir reçetedir. Aklın karmaşıklığını ve çözülmez niteliklerini erdemle yönlendirerek ve şüpheciliği ortadan kaldırarak aklın doğru yolu bulmasına yardımcı olur (Akkaş, 2004; 126).

Aydınlanma aklına karşı geleneği ve alışkanlıkları savunan muhafazakâr düşüncenin geleneği ön plana çıkarmasının temelinde, insani eylemin temelini teorik aklın değil, gelenek, önyargı ve alışkanlıklar oluşturması düşüncesi vardır. Pratik aklı somutlaştıran bu pratikler, tarihsel ve sosyal şartlar içerisinde

---

olarak isimlendirdiği ikinci bilgi türü ise sadece kullanımda mevcuttur, düşünce mahsulü değildir ve teknik bilginin aksine, kurallar halinde ifade edilemez (Oakeshott, 1987;19). Teknik bilgi, herhangi bir kitaptan öğrenilebileceği gibi yazışma yoluyla da edinilebilir. Teknik bilgi kısaca öğrenilebilir ve öğretilebilir bir bilgi çeşidi iken, pratik bilgi ise ne öğrenilebilir ne de öğretilebilir bir bilgidir. Bu bilgi ancak kazanılabilir. Oakeshott’un deyişiyle bu bilgi pratiğin içinde saklıdır ve onu edinmenin yolu, bir ustaya çıraklık yapmak ile mümkündür (Oakeshott, 1987;20).

<sup>4</sup> “Prejudice” kavramının kelime karşılığı olarak önyargı kelimesiyle ifade edilmesi, önyargı kelimesinin Türkçede sahip olduğu olumsuz niteliği nedeniyle tam anlamını karşılamamaktan öte yanlış anlamalara neden olabilmektedir. Bu yüzden muhafazakâr düşüncede pratik bilgi anlamında önem taşıyan önyargı’nın günlük dildeki olumsuz anlamı haricinde bir tür “önbilgi” anlamı da taşıdığı hatırlanmalıdır.

üretilmektedir. Bu manada önyargı, basitçe kör ya da irrasyonel davranış değildir. Aksine önyargı/önbilgi kuşaklar boyu süren tecrübenin damıtılması ile oluşur (Vincent, 1992;73).

Her ne kadar gelenek konusunda muhafazakâr düşüncenin akıl anlayışını ön plana çıkarmış olsak da geleneğe verilen önemin sadece bununla sınırlı olduğunu iddia edemeyiz. Geleneğin önemsenmesinin ardında yatan bir diğer neden de bazı muhafazakârların dini inançlarından etkilenmiş olmalarıdır. Bu inanca göre bir yaratıcı olarak tanrı toplumu yaratmıştır ve onun kuralları toplumu şekillendirmiştir. Bu yüzden geçmiş önemlidir. Fakat burada muhafazakârlıkta dinin önemli bir yeri olmasına rağmen onların vurgusunun “dincilikten” ayrıldığı belirtilmelidir. Çünkü muhafazakârlar için dinin toplumsal bağları pekiştiren yönüyle ön plana çıkması muhafazakâr bir düşünürün dindar olmasını gerekli bile kılmamaktadır (Erdoğan, 2004;6). Hatta tanrı tanımaz olan muhafazakâr düşünürler de bulunmaktadır. Çünkü muhafazakâr, dini sadece bireysel bir kurtuluş ve manevi tecrübe olarak görmez. Din onların düşüncesinde toplumsal bağları pekiştiren bir işleve sahip olmasıyla, toplumsal bütünlüğe ve toplumun kendisi olarak idamesine katkıda bulunması ile de önemlidir. Buna karşılık “dincilik” muhafazakârlıktan farklıdır. Her şeyden önce dincilik özünde muhafazakâr bir görüş değildir. Çünkü o toplumu dini değerler doğrultusunda güç yoluyla yeniden düzenlemeyi öngörür. Dinciliğin genellikle muhafazakârlıkla eş tutulmasının sebebi onun toplumu yeniden düzenlemek istediğinin nostaljik niteliğidir (Erdoğan, 2004;6). Bu nostaljik nitelik inandığı dinin saf haline dönüşle dönem dönem özdeşleşmektedir.

Tekrar konumuza dönecek olursak muhafazakârlıkta değişimin gelenek dolayısı ile din algılaması bizi muhafazalığın değişim karşısındaki tutumu ile ilişkili bir diğer temasını, toplum anlayışını değerlendirmemizi zorunlu kılmaktadır. Toplum anlayışlarını daha iyi anlayabilmek içinse muhafazakârlığın birey anlayışına kısaca değinmek yerinde olacaktır. Yukarıda da bahsi geçtiği gibi muhafazakârlar insanı dolayısıyla bireyi tek başına yeterli bir varlık olarak görmemektedirler. Birey akıl, beden ve psikolojik özellikleri bakımından eksik yaratılmışlardır. Daha çok liberal ve sosyalist hümanizmin insan doğasına ilişkin iyimser kavrayışlarına karşı bir eleştiriyi de ifade eden bu yaklaşımın taşıdığı karamsarlık insanın negatif bir varlık olduğu anlamına gelmemektedir. Buradaki asıl vurgu insanın doğası gereği taşıdığı eksikliklerin onu zayıf kıldığı ve insanın öncelikle sınırlı bir varlık olduğudur. Bu ön kabulün doğal sonucu da bireyin liberal düşünce geleneğinde olduğu gibi en temel ve en gerçek ontolojik varlık olarak kabul edilmemesi olmuştur (Vural, 2003;40). Muhafazakâr düşüncede bu ön kabulün doğal sonucu olarak, bireyin toplumdan bağımsızlığını kabul etmeyen bir toplum tasavvurunu doğurmuştur. Organik toplum anlayışı olarak isimlendirebileceğimiz bu toplum anlayışında toplumsal kurumlar bilinçli ve iradi bir sözleşmeden doğmadığı, aksine tabii bir şekilde oluştuğu kabul edilmektedir. Organizma olarak toplum tasavvuruna göre; kendisini oluşturan bireylerden bağımsız olarak toplum yaşayan bir canlıdır, parçaları birbiriyle uyumlu olarak

çalışan bir organizmadır. Bu organik toplumun her bir parçası (aile, kilise, iş dünyası, hükümet) bütünü, toplumun “sağlığı”nın idamesinde belirli görevler yerine getirmektedir.

Muhafazakâr düşüncenin toplum kavrayışı onun değişime nasıl baktığının işaretlerini vermektedir. Toplumun bir organizma olarak düşünülmesi, muhafazakâr düşüncede suni müdahalelere neden karşı olduğunu anlamamıza yarayan bir diğer anahtar kavramdır. Toplum yapısının bozulmasından daima endişe eden muhafazakârlar, toplumun herhangi bir kurumuna dışarıdan bir müdahaleyi hoş karşılamazlar. Zira bunun toplumun geri kalanını da derinden etkileyeceğini düşünürler (Çaha, 2004;19). Toplumu bir organizma olarak kavrayış, aynı zamanda muhafazakârların, çoğu kimsenin ifade ettiğinin aksine, değişim karşıtı olmadığını işaretlerini verir. Çünkü organizma olarak toplumu ele almak, onun zorunlu olarak değişimi içerdiğini de kabullenmek demektir (Özipek, 2004;91) Fakat bu değişim kendisi de bir muhafazakâr düşünür olan Oakeshott’un deyişiyle “gönülsüz bir değişim taraftarlığıdır. Bu değişim anlayışını Kirk şu şekilde dile getirmektedir:

Muhafazakâr kişi değişimin sağlıklı bir toplum için gerekli olduğu kanısındadır. Edmund Burke’ün ifadesiyle “değişim, varlığımızı sürdürmemizin vasıtasıdır.” İnsan vücudunun eski dokularını kullanıp yenilerini ürettiği gibi, devlet ve toplum da zaman zaman eski usullerini atıp yararlı yeniliklere yol açmak zorundadır. Kendini yenileyemeyen vücut ölmeye başlamıştır. Eğer vücut sağlığını koruyacaksa, türünün doğasıyla ve yapısıyla uyumlu olarak düzenli bir biçimde değişmesi gerekir. Aksi takdirde, değişim anormal bir büyüme ve sahibini yiyip bitiren korkunç bir kanser üretir. Muhafazakâr devlet adamı, toplumdaki her şeyin ne tam olarak yeni ne de tam olarak eski olmamasına özen gösterir. Bu, sosyal bünyenin sağlıklı işleyişinin vasıtasıdır, tıpkı canlıların varlığını sürdürmesinde olduğu gibi (Kirk, 2005;13).

Muhafazakârların değişim ve toplum anlayışları arasındaki bir diğer bağda “aracı cemiyetlere” verdikleri önemde saklıdır. Muhafazakârlara göre toplumsal düzende aracı cemiyetlerin ortadan kaldırılması ve aniden sayıların azalması bir yandan atomize yığınların diğer yandan da giderek merkezileşen siyasal iktidar biçimlerinin yaratılmasını ifade etmektedir. Burke, aracı cemiyetleri “insan ruhunun hanları ve dinlenme merkezleri” olarak görmüş, Devrimin yasa koyucularının cemiyetleri kaçınılmaz olarak yerinden eden veya atomize eden “geometrik” sistemine güvensizliğini açıkça belirtmiştir. Merkezinde mutlak bir Paris’in bulunduğu ve Fransız toplumsal, ekonomik, eğitim ve kültür yaşamının tüm ayrıntılarında hüküm sürmeye çabalayan bir yönetim sistemini alaya almıştır. Burke’ün başlattığını diğer tüm muhafazakârlar devam ettirmiştir ( Nispet, 1990; 115).

Aracı cemiyetlere yani aile, akrabalık, komşuluk gibi değerlere verilen önemin altında yatan neden bunların toplumsal düzeni ayakta tutan ve sürekliliğini sağlayan dinamo işlevi görmeleridir. Muhafazakârlığın üzerinde hassasiyetle üzerinde durdukları konuları değişim karşısındaki tutumları ile ilişkilendirerek bahsimizi sürdürecektir. Zira muhafazakâr düşüncenin oluşmasında etkili olduğunu belirttiğimiz Sanayi Devrimi ile toplumun değişen sosyolojik yapısında muhafazakârlar aile, komşuluk ve akraba ilişkilerinin üzerindeki etkiye şahit olmuş bunların çözümlerine ve bireyin bu süreçte yalnızlaşmasına ve yabancılaşmasına şahitlik etmişlerdir. Bu anlamda muhafazakârlar için en iyi düzen mevcut olan düzendir. Her toplum kendi tarihsel evrimi içerisinde yanlışlarını, hatalarını bertaraf ederek, eksiklerini gidererek kendi mükemmel formunu dengede tutmaya çalışır. Mevcut düzenin en iyi düzen olduğu varsayımında hareket eden muhafazakâr düşünürler, devrim düşüncesine şiddetle tepki göstermektedirler (Çaha, 2001;108).

Buraya kadar muhafazakâr düşünceyi değişim karşısındaki yanlış bilindiğinin aksine tam bir değişim karşıtı olmadığını buna karşın değişim karşısında ihtiyatlı bir tutumunun nereden ve niçin kaynaklandığını verildi. Fakat muhafazakâr düşüncenin gelecekle ilgili düşüncelerine yer verilmedi. Muhafazakâr düşünde değişimi konu edinen bir çalışmada “gelecek” hakkındaki yaklaşımı da ele alınmalıdır.

## 6. MUHAFAZAKÂRLAR DÜŞÜNCEDE “GELECEK”

Muhafazakâr düşüncenin gelecek konusuna nasıl baktığını anlayabilmek için genellikle muhafazakâr olarak nitelendirilmesine rağmen kendisi liberal olan, Friedrich A Hayek’in bu konudaki görüşlerine başvurulabilir. Zira kendi görüşlerinin muhafazakâr düşünceye ait olduğu iddiasını reddeden Hayek bu itirazını, kendi fikirlerinin muhafazakârlık içerisinde yer alamayacağı iddiasını “gelecek” hakkındaki görüş ayrılığına bağlar.

Yukarıda da bahsedildiği gibi F.A.Hayek genellikle birçok yazar tarafından muhafazakâr olarak nitelendirilmektedir.<sup>5</sup> Bu tasnifte tamamen bir yanlış olarak algılanmamalıdır. Çünkü Hayek’in felsefesi muhafazakâr düşüncede de olduğu gibi soyut akla olan güvensizliğe oldukça önem verir. Hayek, kendi siyaset felsefesini dayandırdığı bilgi kuramında “kurucu rasyonalizm” olarak adlandırdığı ve muhafazakârların Aydınlanma akli olarak ele aldıkları soyut akli eleştirmiş ve bu

---

<sup>5</sup> Örneğin Reader, (1997) çalışmasında muhafazakâr düşüncenin kurucu ismi olan Burke ve Hayek’in, toplumun doğası, sosyal meselelerde insan aklının rolü hakkındaki benzer görüşlerinden dolayı aynı siyasal geleneğin temsilcisi olduklarını iddia eder.

akla dayalı olarak yapılacakların bizleri nasıl bir felakete götüreceğini özellikle piyasa ekonomi temelinde göstermiştir. Hayek'in muhafazakâr olarak nitelendirilmesinde bir diğer etken ise 1980 sonrası siyasete damgasını vuran neo-muhafazakârların ekonomik görüşlerini Hayek'in görüşlerine dayandırması ya da ondan esinlenmeleri olmuştur. Fakat Hayek 1960 yılında ilk kez yayınladığı "Neden Muhafazakâr Değilim" isimli makalesinde, çalışmanın başlığından da açıkça anlaşılacağı üzere kendisini neden bir muhafazakâr olarak görmediğini açıklamıştır. Aslında bu çalışma hem bir düşünürün kendini ait hissettiği yere ilişkin bir beyanken diğer taraftan da muhafazakâr düşüncenin değişim ve gelecek konusundaki görüşlerini yakından ilgilendirmektedir. Hatta bu çalışma muhafazakârlığın geleceğe ve değişime ilişkin görüşlerine yapılmış ince bir eleştiri olma mahiyetindedir.

Hayek çalışmasında (2004;73-75) bireysel değerlere önem veren kişilerin, bireysel özgürlüklerinin daha fazla ihlal edilmek istendiği bir zamanda, enerjilerini buna muhalefet etmeye sarf edeceklerini belirtmekte son on yıllardaki gelişmenin genel olarak sosyalizm istikametinde tecelli ettiğinden hem muhafazakârların hem liberallerin esas itibarıyla bu istikametteki hareketi yavaşlatma eğiliminde olduklarından benzer görüşler gibi algılanmasından şikayet etmektedir. Çünkü burada Hayek'e göre liberalizmle ilgili olan temel nokta şudur: "Liberalizm, durmak değil bir başka yere gitmek ister". Buna karşılık "muhafazakârlık tabiatı icabı hâlihazırdaki hareket istikametimize bir alternatif sunmaz". Yine Hayek'e göre muhafazakârlık "mevcut trendlere direnerek arzu edilmeyen gelişmeleri yavaşlatmakta başarılı olabilir, fakat başka bir istikamet göstermediğinden bu trendlerin devam etmesini engelleyemez. Bu sebepten dolayı Hayek (2004;75) "kendisinin seçmediği bir yol boyunca sürüklenmek muhafazakârlığın kaderi olmuştur" diyerek muhafazakârlığı belirli bir yön göstermediğinden dolayı eleştirmiş kendisinin bu nedenle muhafazakâr olamayacağını dile getirmiştir.

## 7. SONUÇ

Muhafazakârlığı, değişim karşıtı ya da körü körüne değişim karşıtı olarak tanımlamak, hem eksik hem yanlış olacaktır. Çalışmada da gösterilmeye çalışıldığı gibi muhafazakârlar değişim karşısında durmanın imkânsız olduğunun farkındadırlar ve ona karşı ihtiyatlıdırlar. Muhafazakârların değişim karşısındaki bu ihtiyatlı tutumu, onları sıklıkla muhafazakâr yerine kullanılan "gerici"lerden ayırır. Muhafazakârların değişimden hoşlanmayan değişim yerine, bildik olandan yana olan tavrı "mevcut durum öncesi"ni arzu ettiği için değildir. Muhafazakârlık, her şeyi bilinçsizce korumaya çalışmak değildir. Tarihi geriye çevirmeye çalışan verili bir momente yapışıp kalan "gericilik"tir (Çiğdem, 2001;37).

Muhafazakârlığın değişim karşısındaki ihtiyatlı tutumu Mannheim (1966; 95) belirttiği gibi anlamlı ve bilinçli bir davranıştır. Burada bilinçli olmak ile kastedilen, değişimin muhafazakâr düşüncenin epistemolojisiyle, birey, insan ve

toplum kavrayışıyla ilgili olduğudur. Gelecek konusunda bir perspektife sahip olamadığı gibi haklı bir eleştiri muhafazakârlığa yönlendirilmiş olsa da burada bir nokta gözden kaçırılmamalıdır. Doğuşu şartlarına baktığımızda muhafazakârlık bir geleneğin kopuşundan ve onu savunmak ya da yeniden düzenlemek için savlama ihtiyacından doğan bir siyasal ve toplumsal doktrin bütünüdür (Beneton,1991; 113). Bu çerçevede her ne kadar temsilcileri tarafından dile getirilmese de muhafazakârlığın gelecek kavrayışının geleneğin göz önünde bulundurulduğu ihmal edilmediği bir yaklaşımla ilgili olduğu söylenebilir.

## KAYNAKLAR

- AKKAŞ, Hasan Hüseyin. (2004). *Muhafazakâr Düşünce ve Edmund Burke*, Kadim Yayınları, Ankara.
- BENETON, Phhilippe. (1991). *Muhafazakârlık*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- BURKE, Edmund. (2005). Gelenekselcilik, (Çev. Bilal Canatan), *Muhafazakâr Düşünce*, Sayı:3, (s:11-28).
- ÇAHA, Ömer. (2001). *Dört Akım Dört Siyaset*, Zaman Kitap, İstanbul.
- ÇAHA, Ömer. (2004). Muhafazakâr Düşünce'de Toplum, *Liberal Düşünce*, Sayı 34, (s:15-23).
- ÇİĞDEM, Ahmet. (2001). *Taşra Epiği:Türk İdeolojileri ve İslamcılık*, Birikim Yayınları, İstanbul.
- ERDOĞAN, Mustafa. (2004). Muhafazakârlık: Ana Temalar, *Liberal Düşünce*, Sayı 34, (s:5-9).
- ERGİL, Doğu. (1986). Muhafazakâr Düşüncenin Temelleri, *Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, XLI, 1-4, (s: 269-293).
- HAYEK, F.A. (2004). Neden Muhafazakâr Değilim?, (Çev: Atilla Yayla), *Liberal Düşünce Dergisi*, Sayı 34, (s:73-84).
- HELVACI, Ahmet. (1999). Türk Siyasetinde Özensi Kullanılan Bir Kavram: Muhafazakârlık, *Düşünen Siyaset Dergisi*, Sayı 9, (s: 21-30).
- HEYWOOD, Andrev. (1992). *Political Ideologies*, St. Martin's Pres. New York.
- HIRSCHMAN, Albert O. (1994). *Gericiliğin Retoriği*, İletişim Yayınları, İstanbul.
- İREM, Nazım.(1997). Kemalist Modernizm ve Türk Gelenekçi-Muhafazakârlığının Kökenleri, *Toplum ve Bilim*, Sayı 74, (s: 52-99).

- KIRK, Russel. (2005). Süreklilik ve Değişim, (Çev. Faruk Çakır) *Muhafazakâr Düşünce*, Sayı 4, (s: 11-26).
- MANNHEIM, Karl. (1966). *Essays on Sociology and Social Psychology*, London, Routledge& Kegan Paul Ltd.
- NISPET, Robert. (1990). Muhafazakârlık, (Çev. Erol Mutlu), *Sosyolojik "Çözümlemenin Tarihi*, Verso Yayınları, Ankara, (s: 97-133).
- NISPET, Robert. (1986). *Conservatism: Dream And Reality*, Minneapolis, Universty of Minnesota Pres.
- OAKESHOTT, Michael. (1987). Siyasette Akılcılık (Çev. Mustafa. Erdoğan), *Forum*, Sayı:189-194.
- OAKESHOTT, Michael. (2004), Muhafazakâr Olmak Üzerine, *Muhafazakâr Düşünce*, Sayı 1, (s: 55-78).
- ÖZİPEK, B. Berat. (2004). *Muhafazakârlık: Akıl Toplum Siyaset*, Liberte Yayınları, Ankara.
- READER, Linda C. (1997). Liberalism/Conservatism Of Edmund Burke and F.A. Hayek, *Humanitas*, Volume X, No 1.
- ROSSITER, Clinton. (1962). *Conservatism in America*, Vintage Books, New York.
- SCHUETTINGER, Robert Linday. (1970). *The Conservative Tradition in European Thought*, G.P.Putnm's Sons, New York.
- STANKIEWICZ, J. W. (1993). *In Search of a Political Philosophy: Ideologies at the Close of the Twentieth Century*, London and New York, Routledge.
- VIERECK, Peter. (1956). *Conservatism From John Adams to Churchill*, D. Van Nostrand Company, New York.
- VINCENT, Andrew. (1992). *Modern Political Ideologies*, Oxfort UK& Cambridge USA, Blackwell,
- VURAL, Mehmet. (2003). *Siyaset Felsefesi Açısından Muhafazakârlık*, Elis Yayınları, Ankara.
- YILMAZ, Aytekin. (2003). *Çağdaş Siyasi Akımlar: Modern Demokraside Yeni Arayışlar*, Vadi Yayınları, Ankara.



## KKTC KENTSEL POLİTİKASI ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Deniz İŞÇİOĞLU\*

### ÖZET

*Bu çalışma KKTC imar ve planlama sistemini analiz etmektedir. Araştırmada, kentsel planlama sistemi detaylı olarak açıklanmış, sistemde ortaya çıkan problemler nedenleri ile birlikte ele alınmıştır. KKTC kentsel planlama sisteminin daha iyi anlaşılabilmesi için öncelikle Kıbrıs Adası'nın genel durumu ortaya konulacaktır. Ayrıca bu araştırma, KKTC planlama sistemini etkileyen faktörleri incelemektedir. Bu faktörler Kıbrıs Adası'nın bölünmüş olması, KKTC'nin uluslararası alanda tanınmaması ve Kıbrıs'ın AB üyesi olmasıdır. Ayrıca bu çalışmada, KKTC'de şehir planlamasından sorumlu olan 'Şehir Planlama Makamı'nın ne ölçüde etkili olduğu ve KKTC planlama sisteminin etkin bir şekilde çalışmamasının nedenleri sorgulanacaktır.*

**Anahtar Kelimeler:** Kent Planlaması, Kentsel Politikalar, KKTC Planlama Sistemi, Şehir Planlama Makamı, Kentsel Sorunlar.

### ABSTRACT

*This study analyzes the reconstruction and urban planning system of the TRNC (Turkish Republic of Northern Cyprus). The aim of the study is explaining urban planning in detail and reveals the problems of the planning system. Primarily this research will explain general situation of Cyprus and emphasize the urban planning of the TRNC. Afterword the research analyzes planning system of TRNC in detailed. Additionally, this research investigates the effects of some factors on TRNC planning system such as; Cyprus is a divided country, TRNC is not recognized by international society, and Cyprus is an EU country. Moreover, TRNC has "urban planning authority" which is responsible for all urban planning activities in the North part of the island. The effectiveness of the "urban planning authority" will be mentioned on the research. As a reality, urban planning system of the TRNC is not working properly. Finally this study presents the problems of urban planning in TRNC.*

**Keywords:** Urban Planning, Urban Politics, Urban Planning System in TRNC, Urban Planning Authority, Urban Problems.

---

\* Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi (Kent ve Çevre Bilimleri) Anabilim Dalı, Doktora Öğrencisi.

## 1. GİRİŞ

Bu çalışma KKTC'nin imar ve planlama sistemini incelemektedir. Literatürde KKTC kent planlamasına yönelik araştırmaların sayısının çok az olması nedeniyle çalışma KKTC kent planlama sistemini detaylı bir şekilde açıklamayı ve bu sistemdeki sorunları ortaya koymayı amaçlamaktadır. Çalışmada öncelikle Kıbrıs hakkında genel bir bilgi verilerek KKTC'deki kent planlamasının önemi vurgulanmıştır. Daha sonra KKTC kent planlama sistemi detaylı olarak incelenmiştir. Ayrıca Ada'nın bölünmüşlüğü, KKTC'nin uluslararası toplum tarafından tanınmamış oluşu ve Ada'nın AB üyesi olmasının KKTC planlama sistemi üzerindeki etkisi yer almaktadır. Son olarak çalışma KKTC'deki kentsel planlamanın sorunlarını ortaya koymaktadır.

## 2. KKTC VE KENTLERİ

Kıbrıs, Akdeniz'de bulunan küçük bir ada konumundadır. Ada, eski çağlarda Hititler'den Mısırlılar'a ve Antik Yunanlılara birçok medeniyetin yönetimine girmiştir. Daha sonra Roma, Bizans, Lusinyan ve Venedikliler'in yönetimi altında kalmıştır. 1571 yılında, Osmanlılar adayı fethetmişler ve 1878 yılında da, Britanya'ya kiralamışlardır. 1925 yılında Kıbrıs, Britanya tarafından ilhak edilmiş ve bir İngiliz kolonisi haline gelmiştir. 1960 yılında, Kıbrıslı Türkler ve Rumlar, Kıbrıs Cumhuriyeti'ni kurmuşlardır. Ancak, 1974 yılında adayı Yunanistan'a bağlama amacını güden ve Yunanistan tarafından desteklenen bir darbenin ardından, Türkiye adaya müdahale etmiş, "1974 Barış Harekati"ni gerçekleştirmiştir. 1975 yılında, Kıbrıslı Türkler, "Kıbrıs Türk Federe Devleti"ni kurmuştur. 1983 yılında ise, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) ilan edilmiştir (KKTC Cumhurbaşkanlığı).

Bugünkü haliyle, Kıbrıs adası coğrafi olarak ikiye bölünmüştür. Ada'nın Kuzey'inde Kıbrıslı Türkler, Güney'inde ise, Kıbrıslı Rumlar yaşamaktadır. Ada'nın Kuzey'inde bulunan KKTC<sup>1</sup> uluslararası alanda tanınmamakta, Güney'inde bulunan Güney Kıbrıs Rum Yönetimi ise, uluslararası alanda "Kıbrıs Cumhuriyeti"ni temsil etmektedir. Bütün bu değişimi içeren süreç boyunca, adadaki planlamanın iki aşamadan oluştuğu görülmektedir. Bunlardan birincisi, toplumların bölünmesinden önceki dönem; ikincisi de daha sonraki dönemleri içermektedir. İlk aşama, 1950-1974, ikinci aşama ise 1974 yılından bugüne kadar olan bölümü kapsamaktadır (Atun ve Atun, 2007).

---

<sup>1</sup> KKTC yalnızca Türkiye tarafından tanınmaktadır.

Kıbrıs Adası'nın 1974 yılı sonrasında fiziksel, siyasal, sosyo-kültürel, ekonomik ve yönetsel olarak ikiye bölünmesinden, ülkenin planlama sistemi doğrudan etkilenmiştir. Başta mülkiyet sorunu olmakla birlikte, yaşanan belirsizlikler karşısında Kuzey Kıbrıs'ta bulunan kırsal ve kentsel yerleşmeler yeterince gelişim gösterememiştir. 1974 yılından 2000'li yıllara gelinceye kadar, yerel, ulusal ve uluslararası etmenler Kuzey Kıbrıs'ta birçok şeyi değişime uğratmıştır. Elbette, bütün bunlar, ekonomik, çevresel ve planlamayla ilgili birçok sorunu da beraberinde getirmiştir. Bugün de yerel, ulusal ve uluslararası kimi etmenler KKTC planlama sistemini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu nedenle, KKTC planlama sisteminin analiz edilmesi gerekmektedir.

Yukarıda da belirtildiği üzere, Kıbrıs Türk ve Rum toplumlarının 1960'da oluşturduğu Kıbrıs Cumhuriyeti 1974 yılına kadar varlığını koruyabilmiştir. 1974 Barış Harekâtı ile çizilen bugünkü sınırların ve oluşturulan coğrafyanın bir gereği olarak, iki taraf arasında 2 Ağustos 1975 tarihinde imzalanan ve BM gözetiminde uygulanan "Nüfus Mübadele Antlaşması" uyarınca Güney Kıbrıs'ta kalan Kıbrıslı Türkler Kuzey Kıbrıs'a göç ettiler ve böylece bugünkü iki devletli oluşumun önemli bir adımı atılmış oldu (DPÖ, 1999; xiii). Kıbrıslı Türkler, 1983 yılında Ada'nın kuzeyinde Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ni (KKTC) ilan ettikten sonra, KKTC'nin karşılaştığı en önemli sorunlardan biri, hızlı nüfus artışına bağlı olarak yaşanan düzensiz yapılaşma ve imar sorunudur. Bunun nedeni, KKTC'de, Devlet Planlama Örgütü'nün (DPÖ) nüfus tahminlerinin çok üzerinde bir nüfus artışı olması ve yıllardır durağan olan inşaat sektörünün beklenmedik bir zamanda büyük bir sıçramaya sahne olmasıdır. Bunun sonucu olarak, 2008 yılına gelindiği zaman, Kuzey Kıbrıs'ta beklenenin çok üzerinde bir nüfus ve düzensiz bir yapılaşma ile karşılaşmıştır.

KKTC'de nüfus sayımını gerçekleştirme görevi Devlet Planlama Örgütü'ne verilmiştir<sup>2</sup>. KKTC'nin ilanından sonra ilk resmi nüfus sayımı 1996 yılında gerçekleşmiştir. KKTC tarihi boyunca iki kez (1996 ve 2006) nüfus sayımı yapılmıştır. Yapılan nüfus sayımları dışında, DPÖ tarafından her yıl tahmini nüfus büyüklüğü açıklanmıştır. DPÖ'nün tahmin ettiği rakamlarla gerçek rakamlar arasında normal olarak bir farklılık olmaması gerekmektedir. Fakat yukarıda da belirtildiği üzere, tahmin edilerek belirlenen rakamlar ile sayımlarda elde edilen gerçek rakamlar arasında büyük farklılıklar olduğu, nüfusun beklenenden çok daha fazla arttığı görülmektedir.

---

<sup>2</sup> "Değiştirilmiş şekliyle 33/1976 sayılı Devlet Planlama Örgütü (DPÖ) Yasası'nın 3'üncü maddesinin (8.) fıkrası gereğince, Devlet Planlama Örgütü'ne verilmiş olan Nüfus Sayımı yapma görevi, 17 Nisan 1996 tarih ve A-494-96 sayılı Bakanlar Kurulu kararıyla fiilen başlatıldı."

1977 yılından sonra nüfus hareketleri hızlanmıştır. 1996 ile 2006 yılları arasındaki nüfus artış oranı % 32.2 olarak hesaplanmıştır. 1977 ile 2006 yılları arasında ise, nüfusun % 82.2'lik bir artış göstermiş olduğu görülmektedir. DPÖ, Resmi Nüfus Sayımı'nın yapıldığı yıllar dışında, yılda ortalama olarak %1.1 oranında nüfus artışı görüleceğini öngörmekteydi. Fakat, Resmi Nüfus Sayımı'nın yapıldığı yıllarda (1996 ve 2006), tahminlerin tersine, nüfusun beklenenin çok üzerinde artış gösterdiği görülmüştür. Devlet Planlama Örgütü'nce yıllık nüfus artışı 1996 yılında %10.2, 2006 yılında ise %18.8 olarak hesaplanmıştır. Beklenmeyen hızlı nüfus artışı, KKTC'de planlama çalışmalarını, doğal olarak, olumsuz yönde etkilemiştir. Nüfus hareketlerine koşut olarak, konut sayısında da artış meydana gelmesi kaçınılmazdır.

Toplam konut sayısı 1975 yılı öncesinde yalnızca 31.504 iken, 1975-2006 yılları arasında yapımı tamamlanan konut sayısı 32.122'yi bulmuştur. Hakkında bilgi edinilemeyen konutlar hesaba katılmaz ise toplam konut sayısı 63.626'dır. 1975 yılı öncesinde ve 1975 yılı sonrasında yapımı tamamlanan konutlar karşılaştırıldığında, konutların sayısında %102'lik bir artış olduğu görülmektedir.

Konut ve Nüfus Sayımı sonuçları birlikte incelendiğinde, KKTC'deki konut sayısının, nüfus artışından daha hızlı artış gösterdiği görülmektedir. Böyle bir durum, KKTC'deki imar ve planlama çalışmalarını daha da zorlaştırmaktadır. Bu nedenle, imar ve planlama önemli bir toplumsal, ekonomik ve siyasal sorun durumuna gelmektedir. Elbette tüm bunlar, KKTC'deki kentsel ve çevresel değerlerin korunmasını da ciddi şekilde zorlaştırmaktadır.

### 3. KKTC'DE KENT PLANLAMA SİSTEMİ

KKTC Anayasası'nda kentsel ve çevresel değerleri korumak için bazı düzenlemeler yer almaktadır. 1985 tarihli KKTC Anayasası'nın 22. maddesine göre, "tarımsal gelişmeyi ve sağlıklı kentleşmeyi gerçekleştirmek" amacıyla, yerleşme özgürlüğüne yasa ile sınır getirilebilecektir. Anayasa'nın 36. maddesi ise, "kent ve ülke planlaması" gibi amaçlarla, mülkiyet hakkının yasa ile sınırlandırılabilmesini" öngörmektedir. Çevrenin korunmasına ilişkin 40. madde ve konut hakkı ile ilgili 44. madde, kentsel, çevresel değerlerin korunmasında ve sağlıklı kentleşmeyi gerçekleştirmenin güvenceleri olarak KKTC Anayasası'nda yer almaktadır (Keleş, 2001a).

Genel olarak KKTC'deki planlama sistemi incelendiği zaman, planlama yetkisinin "planlama makamına" verilmiş olduğu görülmektedir. Planlama makamı, planlama yetkilerini elinde bulunduran, merkezi yönetim kuruluşu olan, Şehir Planlama Dairesi'dir. KKTC'de planlama sistemi merkezi yönetim ağırlıklıdır. Küçük bir coğrafi alanı kapsamakta olan KKTC'de, merkeziyetçi

planlama sistemi, İngiliz Yönetimi'nden (1878-1960) kalma planlama geleneği ile devam etmektedir. 1946 yılında kabul edilen, "Yollar ve Binalar Düzenleme Yasası'nın" büyük bir bölümü – "Fasıl 96" halen yürürlüktedir.

Bu denli küçük bir ülkede, planlamanın tek elden ve bir bütünlük içinde yapılması doğaldır. Ayrıca, imar planlama yetkisinin tek elde olması teknik bir zorunluluk olarak da görülebilir. "Plan yapma ve uygulama işi her birimin özgür iradesine bırakıldığı takdirde, bu durum belki o yöredeki rant paylaşım beklentileri açısından bir yarar sağlayabilir; ama hiçbir zaman, kentin, kentlinin ve toplumun geleceği açısından optimal sonuçlar doğurmaz" (Keleş, 2000a). Yine de, KKTC'de "Planlama Makamı, imar planlarını yaparken, ilgili yerleşme birimlerinin belediye ya da muhtarlıklarının program, istem ve beklentilerini dikkate alır" (Keleş, 2000b). Bu durum, 55/89 İmar Yasası'nda şu şekilde açıklanmaktadır; imar planları yapılırken imar planı yapılan ilgili yerleşme birimi veya birimlerinin (Başkent Lefkoşa İmar Planı, Cilt 2 Katılım Raporu, 2000) "belediyesinin veya muhtarlığının program ve/veya istemleri ile beklentilerini de dikkate alarak ve sorunların önceliklerini göz önünde bulundurarak, bu yasa kuralları uyarınca planlama makamı imar planı yapmakla yükümlüdür". Ayrıca, Planlama makamı, imar planlarının hazırlanması veya değişikliklerinin yapılması sırasında, değiştirme veya onaylama işleminden önce, ilgili odalar, meslek kuruluşları ve plan ile getirilecek kurallardan etkilenebilecek gerçek ve tüzel kişilerin görüş ve önerilerini sunmaları ve bildirmeleri için halkın katılımını gerçekleştirecek bir süreç başlatır (Başkent Lefkoşa İmar Planı, Cilt 2 Katılım Raporu, 2000:2).

Planlama görevinin tek bir otoriteye verilmesini gerektiren en önemli nedenlerden biri de, "daha çok siyasi bir nitelik taşımaktadır. Kendilerine daha önce doğru ya da yanlış olarak belediye statüsü verilmiş olan irili ufaklı yerleşim yerlerindeki toplulukları temsil eden yerel yönetimler, bu siyasi güçlerine dayanarak, kentin yönetiminde, imarında ve planlamasında son sözü söyleyecek durumda olma arzusu içindedirler. Bu isteğin meşru siyasi, yasal, ekonomik ve toplumsal nedenleri olduğu açıktır. Zaten Belediye Yasasının 16/17 maddesi de, İmar Yasası ve Binalar Düzenleme Yasası ile belediyelere verilen görevleri yerine getirmeyi, belediyelerin görevleri arasında saymıştır" (Keleş, 2000a). Tüm bunlar kentlerin geleceğinin planlanmasında yeni arayışlara girilmesine neden olmuştur.

Böyle bir durumda, imar planlarının hazırlanmasında, merkezi yönetimle yerel yönetimler arasında bir işbirliği ve dayanışmanın sağlanması beklenmektedir. Bu nedenle, plan, bir merkezi yönetim kuruluşu olan "şehir planlama" makamı tarafından, yerel yönetimlerin istem ve ihtiyaçları hesaba katılarak hazırlanmalıdır. Fakat bu noktada önemli olan, şehir planlama makamının yerel yönetimlerin istem ve beklentilerini ne ölçüde önemseydiğidir.

Yukarıda da belirtilmiş olduğu gibi, hem merkezi yönetim, hem de yerel yönetimler imarla ilgili yetkilerin kendi ellerinde olmasını istemektedirler. "Kuşku

yok ki, ideal olan çözüm, hem hizmetin etkinliği, yani sağlıklı kentleşme ve yapılaşma, hem de demokrasi ve katılım açısından en optimal kurumsal yapının oluşturulmasıdır. Bir başka deyişle, hedeflerle ilgili bu iki değişkeni bağdaştırabilecek bir yönetim ve planlama modelinin ortaya konması gerekmektedir. Bu amaçla, tek ve değişmez bir yapısal model üzerinde ısrarlı olmak yerine; alması önerilerin oluşturulması, yürütme organına, bunlar arasında seçim yapabilmek açısından esneklik kazandırabilir”(Keleş, 2000b).

KKTC'deki imar kuralları incelenecek olursa, imar kurallarının, 1959, 1963, 1971, 1976, 1984, 1989 yıllarında revizyondan geçmiş olarak varlığını sürdürdüren Fasıllık 96 kurallarına bağlı olarak yürütülmekte olduğu görülmektedir. KKTC'de geçerli olan İmar Yasası, 1989 yılında, kent planlaması için daha kapsamlı bir temel oluşturmak amacıyla yürürlüğe konmuştur. 55/89 İmar Yasası'nın 8. maddesine göre “ İmar Planı, herhangi bir kentin veya daha küçük bir yerleşme biriminin veya birden fazla yerleşme birimini içine alan bir alanın düzenli gelişmesini sağlamak; yaşayanlarına sağlık, huzur, rahatlık, sosyal refah sağlayacak şekilde yaşanabilir bir çevre yaratmak ve bunun için gelişmeleri denetlemek ve yönlendirmek; belirli amaç ve kullanımlar için bölgeler ayırmak; sosyal, kültürel, tarihi, mimari önemi ve özelliği olan yapı ve bölgeleri korumak; gelişmelerin aşama ve sınırlarını belirlemek amacı ile hazırlanır.” Bu amaçlara uygun olarak, “bir bölgede yaşayanların gereksinmelerinin karşılanması için her türlü altyapı, bina, park, yeşil alan, dinlenme, eğlence yerleri, açık alanlar, liman, uçak alanları ile konut, tarım, ticaret, sanayi, turizm ve diğer kullanımlara ayrılan bölgeler ve bunlarla ilgili olarak geliştirilmiş önerileri” kapsamaktadır.

İmar yasası uyarınca, imar planları, her büyüklükteki yerleşim yerleri için, yine planlama makamı adını taşıyan Şehir Planlama Dairesi tarafından, 20 yıllık süreler için yapılır. Yukarıda da belirtildiği üzere, yasaya göre, imar planlarının hazırlık aşamalarında resmi ve resmi olmayan tüm ilgili kurum ve kuruluşların planlama sürecine katılmalarına, görüş ve eğilimlerini bildirmelerine önem verilmeli ve özen gösterilmelidir. “Planları onaylayacak makam, planın yapıldığı yerleşme birimlerindeki belediyeler ile bu yerleşmelerin bağlı olduğu kaymakamlığın temsilcilerinden oluşan “Birleşik Kurul”dur” (Hoşkara ve Hoşkara, 2007). Kısaca, “bugün yürürlükte olan model, planlama makamınca hazırlanan imar planının kesinlik kazanması, “Birleşik Kurul” adını taşıyan, türü kendine özgü bir kurulun onayına bağlı tutulmaktadır. Birleşik Kurul, hem ilgili yerel yönetimlerin, hem de merkezi yönetimin temsilcilerinden oluşan karma yapılı bir kuruluştur. Birleşik Kurul'un kuruluş ve çalışma esasları ile planların oylanmasına ilişkin ayrıntılar, iki ayrı Tüzük ile düzenlenmiştir. Bunlar, Birleşik Kurul ve Planlama Onayı adlı tüzüklerdir. Yasa, Birleşik Kurul'da temsil edilen yerel ve merkezi yönetimlerin hangi ağırlıkta oy kullanacaklarının takdirini Bakanlar Kurulu'na bırakmıştır (İmar Yasası, m.15, fıkra 3). Bu, kuşkusuz, merkezi yönetime, yerel yönetimler karşısında, yerel özerklik ilkesine ters bir üstünlük

sağlayabilecek niteliktedir. Kurul'daki onaylamada eşitlik durumunda merkezi yönetimin oyu ağırlık taşır” (Keleş, 2000b).

İmar yasası hiyerarşik mekansal bir planlama sistemi kurmaktadır. Bu hiyerarşi içerisindeki planlar, “Ülkesel Fizik Plan”, “İmar Planı”, “Öncelikli Alan Planı” ve “Çevre Planı”dır. Planlama aracı olan “emirnameler” plan hiyerarşisi içerisinde yer almamaktadır. Ülkesel Fizik Plan, Kalkınma Planının genel amaç ve hedeflerine uygun olarak yapılır. İmar planına gelişme planı da denilmektedir (development plan). Öncelikli Alan Planları, eyleme yönelik (action area plan), çevre planları ise, belli konuları içeren (subject plan) planlardır. Çevre planları, sosyo-ekonomik ve fiziksel konuları içine alır. Gelişme planları, içerik olarak hangi bölgede ne yapılacağını belirlemenin ötesinde, bu işin ne oranda yapılacağını da belirlemektedir. Yani sınırları çizilmiş bir bölgede hangi tür gelişmelerin (konut, ticaret, sanayi, vb.) yer alacağı ve yapılaşmanın teknik ayrıntılarının yanı sıra kat yüksekliklerinin ne olacağını belirlemektedir (Öztek, 2007; 12). Tagwell’e göre, gelişme planlarında, yalnızca teknik ayrıntıların yer alması yeterli değildir. Gelişme planları gelecekteki akçal durumu da içermelidir (Tagwell, 1954). Fakat, KKTC’deki imar planları yalnızca, teknik ayrıntıları kapsamaktadır.

Yasa, düzenli gelişmeyi özendirmek ve denetlemek, nüfusun yerleşim ve dağılımını belirlemek amacıyla “ülkesel fizik plan” adı verilen bir planın hazırlanmasını gerektirmektedir. “Ülkesel fizik plan”ın, kent planlamasının genel çerçevesini belirleyen, teknik ve hukuki nitelikler taşıyan bir belge olması gerekmektedir. İmar Yasası’nın 3/1 maddesinde, “ülkesel fizik plan”ı hazırlama görevi, ilgili Planlama Makamına (Şehir Planlama Dairesi) verilmiştir (Hoşkara ve Hoşkara, 2007). “Planlama makamı” diye adlandırılan Şehir Planlama Dairesi’nce hazırlanması gereken “ülkesel fizik plan”, ancak Bakanlar Kurulu’na onaylandıktan sonra yürürlüğe girebilmektedir. Plan henüz hazırlanmamıştır. KKTC’de Planın hazırlıkları 2000 yılında başlamıştır. Ancak, bu planın ne zaman tamamlanacağına dair herhangi bir belirti görülmemektedir. 55/1989 sayılı İmar Yasasının 7/1 maddesinin, imar planlarının “ülkesel fiziki planın veya ülkesel fizik planın olmadığı hallerde, kalkınma planının amaç ve hedeflerine uygun olarak” yapılması gerekmektedir. Halen KKTC’de, “ülkesel fizik plan”ı bulunmadığı için, kent imar planlarının hazırlanmasında uyulması gereken genel çerçeveyi kalkınma planı oluşturur. Ne var ki, 1993-1997 dönemini kapsayan planın süresi bittiği halde, IV. Plan hazırlıkları tamamlanmamıştır (Keleş, 2001b). KKTC tarihinde, sonuncusu 1993-1997 yıllarını kapsayan, toplam üç tane kalkınma planı hazırlanmıştır. 11 yıldır, KKTC’nin kalkınma planı yoktur. Geçiş yılı programları ile idare edilmektedir.

İmar Yasasının, 11/4 maddesi, “imar planının olmadığı ya da hazırlanmakta olduğu, gelişmenin yaygın ve hızlı olduğu yerlerde plan onaylanmadan önce ya da imar planı olup olmadığına bakılmaksızın,” bir “emirname” ile “ön imar sınırları” çizmek ve bu alanlarda özel imar ve yapılaşma

kurallarını geçerli kılmak üzere ilgili Bakanlığa yetki vermiştir. “Bu yetkiye dayanarak, Devlet Bakanlığı ve Başbakan Yardımcılığı, Kasım 1999’da, Lefkoşa ve yakın çevresindeki Gönyeli, Hamitköy, Haspolat, Alayköy ve Kanlıköy belediyelerini içine alan alanda, bir yandan bir Emirname ile geçici yapılaşma kurallarını belirlemiş; bir yandan da, Lefkoşa Anakent Alanı için imar planı hazırlatmıştır. Şehir Planlama Dairesi yetkilileri planın hazırlanması sürecinde yalnızca ilgili tüm tarafların katılmalarını sağlamakla kalmamış; aynı zamanda, yasadaki ve ilgili Tüzük’teki yetkisini kullanarak, iyi niyetli bireylerin zarara uğramalarını önlemek amacıyla, “kazanılmış hak” kavramını esnek sayılabilecek bir yoruma konu yapmıştır” (Keleş, 2001a; 19).

“Planlama Makamı, teknik verilerin ışığında, teknik gerekçelerle ve başka ülkelerin uygulamalarını da dikkate alarak birtakım kurallar belirlemiştir. Bunlara göre, a) İmar Yasası ve Emirname uyarınca “kazanılmış hak” olarak kabul edilen gelişmeler kapsamında olmayan, b) ya da herhangi bir biçimde başka herhangi bir yasaya aykırı olan, c) ya da kaçak olarak yapılmış ya da yapılmakta olan yapıların sahipleri kazanılmış hak iddiasında bulunamayacaklardır. Genel yarar ve kamu düzeni amacıyla konmuş olan Emirname kurallarının, Planlama makamınca tek yanlı olarak başka herhangi bir yasaya aykırı olan, ç) ya da kaçak olarak yapılmış ya da yapılmakta olan yapıların sahipleri kazanılmış hak iddiasında bulunamayacaklardır. Genel yarar ve kamu düzeni amacıyla getirilen Emirname kurallarının, planlama makamınca tek yanlı olarak değiştirilmiş olması sonunda mağdur olduklarını öne sürenlerin ise, duruma göre, yalnızca tazminat istemiyle mahkemelere başvurabilecekleri açıktır” (Keleş, 2000a).

Başkent Lefkoşa İmar Planı, Planlama Makamı tarafından, Anayasa’nın 22 (Gezi ve Yerleşme Özgürlüğü), 36 (Mülkiyet Hakkına Ait Genel Kural), 39 (Tarih, Kültür ve Doğa Varlıklarının Korunması) ve 40 (Çevrenin Korunması) maddelerinde yer alan erklere ulaşmak amacıyla, 55/1989 tarihli imar Yasasının 7. maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak hazırlanmıştır (Keleş, 2001b). Ülkede sadece Lefkoşa kentine ait bir imar planı vardır. Girne ve Karpaz bölgelerinin kentleşme ve yapılaşması emirnamelerle denetim altında tutulmaya çalışılmakta; Gazimağusa kenti için imar planı çalışmaları ise halen sürmektedir.

Ada’nın bölünmüşlüğü ve Kuzey Kıbrıs’ın (KKTC’nin) uluslararası toplum tarafından tanınmamış oluşu, KKTC’deki planlama sistemi üzerinde olumsuz etki yapmaktadır. Ülkenin uluslararası alanda tanınmamış olması, ekonominin istikrarsız oluşu ve konut konusunda devlete güven duyulmaması gibi nedenler yüzünden insanlar birikimlerini toprağa veya konuta yatırmayı tercih etmektedirler. Böylece, bir anlamda bireyler kendi konut sorunlarını kendileri çözmüş olmaktadır.

Avrupa Birliği ve özellikle Birleşmiş Milletler, Ada’nın yeniden birleştirilmesi için çeşitli planlar hazırlamakta ve toplumlara önerilerde



bulunmaktadır. Bu planlardan sonuncusu, BM denetiminde hazırlanmış olan Ada'nın yeniden birleşmesini öngören 2004 Annan Planı diye bilinen plandır. 24 Nisan 2004 yılında yapılan referandum sonucunda, toplumlar ortak bir noktada buluşmamışlardır. Böylece, 1 Mayıs 2004 tarihinde, Kıbrıs Adası bölünmüş biçimiyle Avrupa Birliği'ne üye olmuştur. Özellikle, 2004 yılında Annan Planı'nın hazırlanması ve onu izleyen Referandum ile birlikte KKTC'de konuta ve toprağa yapılan yatırımlar artmıştır. Annan Planı'nın özünü oluşturan mülkiyet sorunu çözülemediği için, özellikle Kuzey Kıbrıs'ta bulunan Rum taşınmaz mallarına yatırım yapma eğilimleri artmıştır. Yatırımcılar yalnızca Kıbrıslı Türkler değildir. Aralarında birçok yabancı şirket ve özellikle Yahudi yatırımcılar da vardır. Yatırımlar, büyük oranda, turizm bölgeleri olan Girne ve Mağusa'ya yapılmıştır. Yapılan yatırımlar, KKTC ekonomisinde yapısal dengesizliklerin artmasına yol açmıştır. Ekonomik dengesizliklerle birlikte, özellikle kent planlaması gözardı edilmiştir. Bugüne kadar, KKTC'de kent planlamasına ve çevrenin korunmasına gereken önemin verildiği söylenemez (Yorucu ve Keleş, 2007).

Kıbrıs Adası Avrupa Birliği toprağı olduğu halde, Ada'nın kuzeyinde bulunan KKTC, uluslararası alanda tanınmamakta ve her alanda uluslararası kuralların uygulanmasındaki aksamadan sorumlu tutulamamaktadır. Başka bir deyişle, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi yasalarını ve planlarını AB'nin denetimi altında, AB kurallarına uygun olarak hazırlarken; KKTC bu zorunluluklara uyma gereğini duymamaktadır. Bu durum, planlama sisteminde sorunlara yol açmaktadır. Örneğin KKTC'nin "Avrupa Birliği çatısı altına girmesi durumunda, ya da salt Avrupa Konseyi üyesi olması halinde bile, Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı'na taraf olmaktan uzak kalamayacağı düşünülürse, yerel nitelikteki tüm kamu hizmetlerinin yerel yönetimlerin görev alanları içinde bulunması ilkesini (subsidiarity) kaçınılmaz olarak benimsemesi ve buna uygun hareket etmesi gerekecektir. Bu koşullar altında, Şehir Planlama Dairesi'nin tüm ülkede plan yapma tekeli elinde tutmayı sürdürmesinin güçleşeceğini tahmin etmek zor değildir" (Keleş, 2000a).

Ada'nın birleşmesi sonucunda yaşanabilecek karmaşa, iki bölge arasındaki farklılıklar ve uluslararası denetim mekanizmasına sahip olmayan Kuzey Kıbrıs'ın doğal değerlerini kaybetme riski de bu sorunlara eklenebilir. Uluslararası toplum Kuzey Kıbrıs'ın doğal değerlerini kaybetmesine veya doğaya zarar vermesine bilinçli olarak göz yummaktadır. Tüm bu etmenler göz önünde bulundurulduğu zaman, ortaya çıkan sonuç, KKTC planlama sisteminin kendine özgü farklılıklarının bulunduğudır. Planlama kuramları, normal koşullar altında varlığını sürdüren ülkeler için büyük ölçüde geçerli olabilmektedir. Fakat, yerel, ulusal ve uluslararası etmenler tarafından önemli ölçüde etkilenen Kuzey Kıbrıs'ın planlama sisteminin herhangi bir kentsel planlama kuramı çerçevesine sokulabilmesi bu noktada olanaklı görünmemektedir.

#### 4. KKTC'DE KENT PLANLAMASININ SORUNLARI

Yerel, ulusal ve uluslararası kimi etmenler KKTC planlama sistemini olumsuz yönde etkilemektedir. KKTC verimli çalışan bir planlama sistemine sahip değildir. Planlama kurum olarak vardır, ama gerçekte yoktur. Planlama sürecinin her aşamasında sorunlar yaşanmaktadır. Planlama sistemine bütüncül bir planlama yaklaşımından çok, parçacıl bir planlama anlayışı yön vermektedir. Planlama yalnızca fiziki plan olarak anlaşılmakta; ekonomik ve toplumsal boyutları hesaba katılmamaktadır. Planlama süreci düzenli bir şekilde işlememektedir. Başarılı bir planlama sistemini çalıştıracak etkin bir örgütlenme de yoktur. Ülkedeki plancı sayısı yeterli değildir. Planlama sürecinin her aşamasında katılım sorunu vardır. Ayrıca, uygulama ve denetim sorunları da yaşanmaktadır.

Halkın ve siyaset adamlarının planlamaya bakış açıları olumsuz yöndedir. Siyasetçiler planlamanın yararına genellikle inanmamaktadırlar. Oy kaygısı taşıyor olmaları ve siyasi istenç eksikliği planlamayı olumsuz yönde etkilemektedir. Halkı karşısına almak istemeyen siyaset adamları genellikle planlamadan kaçınırlar. “Bütün çok partili parlamenter demokrasilerde olduğu gibi, KKTC’de de, siyasal partilerin imar ve kentleşme olgusunda çıkarı bulunan grupların etkisinden kendilerini uzakta tutmakta güçlük çektikleri görülmektedir. Hele de, geniş ölçüde siyasallaşmış belediyelerden bazılarının yandaşlarını kentsel rantlardan yararlandırma eğilimleri, toplumun uzun vadeli menfaatleriyle çelişen sonuçlar doğurmaktadır” (Keleş, 2001a). KKTC’de de, halk planlamaya kişisel mülkiyet haklarına getirilen bir kısıtlama gözüyle bakmakta ve planın yalnızca yasaklayıcı yanını görmektedir. Bireyler, çoğu kez planın neler içerdiğinden çok, mülküne getirilecek olan sınırlandırmalarla ilgilenirler. Planlamanın uzun erimde sağlayabileceği yararları gözardı ederek kısa erimli çıkarlarını koruma kaygısı taşırlar. Halk, planlamanın yaşamda ne denli önemli olduğunun tam anlamıyla bilincinde değildir. “Gerek Lefkoşa imar planı deneyimi; gerekse, Girne planlama deneyimleri ortaya şu gerçeği çıkarmıştır: Plancılar ya da planları üretmekle görevli teknisyenler politikacılar ile toplumun belirli etkili çıkar grupları ile ya da çıkarını kollayan etkili bireyleri ile uyumsuzluk içerisinde” (Keleş ve Mesutoğlu, 1999;164).

“İmar planlarının uygulanmasında karşılaşılan güçlükler, çoğu kez, planların hazırlanması sürecinde ortaya çıkan güçlüklerden daha büyüktür. Çünkü, bu aşamada, plan kararlarından etkilenmesi söz konusu olan baskı ve çıkar grupları uygulamayı kendi lehlerinde etkilemek ya da tümüyle engellemek için çaba göstermekten geri kalmazlar. Bu durum, planları uygulamakla görevli otoritenin kamu gücünden yararlanmasını zorunlu kılar. Bu bağlamda, plan uygulamalarını kolaylaştırmak amacıyla yönetimin elinde bulunan mali ve hukuki araçların sayısı, türü ve etkinliği, planın başarısına doğrudan etki yapar” (Keleş, 2001a;23).

KKTC'nin imar ve planlama mevzuatı incelendiği zaman, mevzuatın hem mali, hem de hukuki araçlarında önemli boşluk ve eksikliklerin olduğu görülmektedir.

Sonuç olarak, planın, yatırımcının kararlarına yön vermesi gerekirken, KKTC'de planlar yatırımcının karar ve uygulamalarını geriden izlemektedir. Planlama ve planlı çalışmalar istikrardan yoksundur. Planlamanın yasal dayanakları da eksik ve yetersizdir. Plan yapılıyor olsa bile, uygulama araçları yeterli olmadığı için uygulamada sorunlarla karşılaşmaktadır. Planlama için elverişli kaynak bulma zorluğuna ek olarak, çok önemli olan uygulama araçları sistemde yeterli ölçüde yer almamaktadır. Bazı durumlarda, altyapısı devlet tarafından hazırlanmış olan arsalar boş bırakılmakta; taşınmaz mal sahibi arsa spekülasyonu yapmayı yeğlemektedir. Yeterli planlama araçları var olmadığı için de, bu tür sorunlar engellenememektedir. Vergilendirme sisteminin yeterli olmayışı, “hamur”<sup>3</sup> kuralının bulunmaması, özendirici ve caydırıcı nitelikteki araçların eksikliği planlamada önemli sorunlara yol açmaktadır. Plan uygulamasında karşılaşılan sorunlar, plan hazırlama aşamasında yaşanan sorunlardan daha büyüktür.

## 5. SONUÇ

Kıbrıs Adası'nın 1974 yılı sonrasında fiziksel, siyasal, sosyo-kültürel, ekonomik ve yönetsel olarak ikiye bölünmesi, ülkenin planlama sistemini doğrudan etkilemiştir. KKTC'deki konut ve nüfus sayımı sonuçları birlikte incelendiğinde, konut sayısının, nüfus artışından daha hızlı bir artış gösterdiği görülecektir. Doğal olarak tüm bunlar, KKTC'deki imar ve planlama çalışmalarını zorlaştırmaktadır. KKTC'de merkezîyetçi bir planlama sistemi bulunmakta, planlama yetkisi de “planlama makamına” verilmektedir. Planlama araçlarının incelenmesiyle, ülkede sadece Lefkoşa kentine ait bir imar planı bulunduğu, bazı bölgelerin emirnamelerle denetim altında tutulmaya çalışıldığı, bazı bölgelerin ise hiç bir şekilde denetim altında bulunmadığı ortaya çıkmıştır. KKTC planlama sisteminin ayrıntılı olarak incelenmesi sonucunda, KKTC'nin verimli çalışan bir planlama sistemine sahip

---

<sup>3</sup> Hamur (İsteğe bağlı olmayan yerbölümleme). “İsteğe bağlı olmayan yerbölümlemeye, Kentbilim’de hamur adı da verilmektedir. Hamur kavramının, konusu olan işlemi daha iyi anlatabilmesi için, yerbölgülerin, yeni bir düzenleme yapmak amacıyla birleştirilip ayrılması anlamına gelen, ‘düzenleyici birleştirim’ terimiyle karşılanması daha uygun olabilir. Düzenleyici birleştirim, bir kent ya da kasabanın imar planını uygulamak amacıyla, özel ya da kamusal iyelikte bulunan taşınmazların, iyelik durumlarına bakılmaksızın birleştirilmesi ve imar planının gerektirdiği kamusal hizmetlere yetecek ölçüde bir ‘düzenleme ortaklık payı’ ayrıldıktan sonra, eski iyelerine yeniden dağıtılmasına olanak veren kentbilim kuralı olarak tanımlanabilir.” (Keleş, 2008; 292).

olmadığı görülmüştür. Planlama sistemine bütüncül bir planlama yaklaşımından çok, parçacıl bir planlama anlayışının yön vermekte olduğu, planlama sürecinin düzenli bir şekilde işlemediği, planlama sistemini çalıştıracak etkin bir örgütlenme sisteminin olmadığı, ülkedeki planıcı sayısının yeterli bulunmadığı yine bu araştırma sonucunda ortaya çıkmıştır. Bir anlamda, KKTC’de planlama ve planlı çalışmalar istikrardan yoksundur.

Sonuç olarak, KKTC planlama sistemi etkin olarak çalışmamaktadır. KKTC mevzuatının AB mevzuatına uyum çalışmaları halen devam etmekte, fakat henüz kesin sonuçlar elde edilememektedir. KKTC planlama sistemini olumsuz olarak etkileyen çok sayıda etmenler bulunmaktadır. Ada’nın bölünmüşlüğü’nün sürmesi durumunda karşılaşılabilecek sorunlar, bugün de yaşanmakta olan sorunlardır. Fakat KKTC’nin tanınması ve KKTC mevzuatının AB mevzuatına uygun duruma getirilmesi, planlama sisteminin ve dolayısıyla Kıbrıs Türk toplumunun yararına olacaktır.

## KAYNAKLAR

- ATUN, Resmiye Alpar ve ATUN, Hakkı. (2007). *Sustainability and the Role of Urban Governance within the Changing Political and Spatial Context of the Northern Cyprus*, 6. Uluslararası Kıbrıs Araştırmaları Kongresi, 24-26 Ekim, Kıbrıs Araştırmaları Merkezi, Doğu Akdeniz Üniversitesi, Kuzey Kıbrıs.
- Başkent Lefkoşa İmar Planı (2000). *Katılım Raporu*, Cilt 2, Şehir Planlama Dairesi, Ekim, Lefkoşa.
- HOŞKARA, Şebnem ve HOŞKARA, Ercan(2007). Kentleşme, Annan Planı Sonrasında Kuzey Kıbrıs’ta İnşaat Sektörüne, Mimarlık ve Planlamaya Eleştirel Bir Bakış, *Mimarlık*, Mart-Nisan, S.334
- KELEŞ, Ruşen (2008). *Kentleşme Politikası*, İmge Kitabevi, 10. Baskı, Ankara.
- KELEŞ, Ruşen. (2001a). KKTC’de Kent, İmar ve Planlama, KKTC’de Kent, İmar ve Planlama, *Arkitekt*, S.484, Şubat.
- KELEŞ, Ruşen. (2001b). 28.02.2001 yılında KKTC Başsavcısı Sayın Akın Sait’e yazmış olduğu yazı.
- KELEŞ, Ruşen (2000a). Planlamada Haklar, Ödevler ve Sorumluluklar (Kamu Yararı ve Kazanılmış Hak Kavramları), Şehir Planlama Dairesi, *Lefkoşa İmar Planı Katılım Toplantısı Raporu*, Lefkoşa.

- KELEŞ, Ruşen. (2000b). “KKTC’nin İmar Politikasında Kurumsallaşma Modelleri (Birleşik Kurul’un Yeri ve Önemi)” KKTC Eski Başsavcısı, Akın Sait’e yazılmış olan rapor.
- KELEŞ Ruşen ve MESUTOĞLU, Layık. (1999), Yeni Kavramlar Işığında Gazimağusa’nın Geleceğini Planlamak, *Gazimağusa Sempozyumu*, 25-28 Ekim, Doğu Akdeniz Üniversitesi ve Gazimağusa Belediyesi.
- KKTC Başbakanlık DPÖ İstatistik ve Araştırma Dairesi (1999). 15 Aralık 1996 Genel Nüfus Sayımı Nüfusun Sosyal ve Ekonomik Nitelikleri, Devlet İstatistik Enstitüsü Matbaası, Ankara.
- KKTC Cumhurbaşkanlığı, “Kısa Kıbrıs Tarihi” <http://www.kktcb.eu/index>.
- ÖZTEK, Ertan. (2007/1). Kuzey Kıbrıs’ta Şehir Plancıları ve Mimar İlişkileri *Planlama Dergisi*, Sayı. 39.
- TAGWELL, Rexford G. (1954). *The Place of Planning in Society*, Department of the Treasury Govt. Service Office- Printing Division San Juan. Puerto Rico.
- YORUCU, Vedat ve KELEŞ, Ruşen. (2007). The Construction Boom and Environmental Protection in Northern Cyprus as a Consequence of the Annan Plan, *Construction Management and Economics*, Ocak.

# TEMPORAL CAUSALITY BETWEEN POPULATION AND INCOME IN TURKEY: AN ARDL BOUNDS TESTING APPROACH

Munise ILIKKAN ÖZGÜR \*

Bilal SAVAŞ \*\*

## ABSTRACT

*This paper aims to investigate the causal relationship between population and per capita economic growth in Turkey. Using the ARDL approach to cointegration, we find evidence of long-run bi-directional causality between per capita economic growth and population.*

**Key Words:** Causality; Population; Economic Growth; Cointegration; Turkey

**JEL Classification Codes:** C22, J10, J11, O12

## ÖZET

*Bu çalışma Türkiye'de, nüfus ve kişi başına ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmayı amaçlamaktadır. ARDL eşbütünleşme yaklaşımı kullanılarak, uzun dönemde kişi başına ekonomik büyüme ve nüfus arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi kanıtlanmıştır.*

**Anahtar Kelimeler:** Nedensellik; Nüfus; Ekonomik Büyüme; Eşbütünleşme; Türkiye

**JEL Sınıflaması:** C22, J10, J11, O12

## 1. INTRODUCTION

The debate on the relationship between population and economic growth could be traced back to Malthus (1992). According to Malthus, population tends to grow geometrically, whereas food supplies grow only arithmetically. Thus, the unfettered population growth in a country could plunge it into acute poverty. According to the Malthusian model, the causation goes in both directions. Higher economic growth increases population by stimulating earlier marriages and higher birth rates, and by cutting down mortality from malnutrition and other factors. On the other hand, higher population also depresses economic growth through diminishing returns. This dynamic interaction between population and economic growth is the centre of the Malthusian model, which implies a stationary population in the long-run equilibrium (Becker, Glaeser, and Murphy, 1999:145).

---

\* Department of Economics, Aksaray University, I.I.B.F., Aksaray, Turkey.

\*\* Department of Economics, Aksaray University, I.I.B.F., Aksaray, Turkey.

Malthus's concern created quite a stir in the early nineteenth century England, leading to widespread calls for restraints on population growth. Still, the English population expanded quite rapidly throughout the nineteenth century, but by most evidence real income rose and the spectre of mass starvation declined (Meier, 1995).

One of the stylized facts about population in all contemporary developed nations is that over the past couple of centuries it has passed through three stages (i.e., *demographic transition*). The first stage is characterized by high birth rates and high death rates, resulting in a slow population growth. In the second stage there was a decrease in death rates, however the birth rates remained high as a consequence of increases in population. Finally, in the third stage, fertility rates fell and combined with low mortality rates resulted in very low or no population growth. The usual explanations for the time evolution of population relies generally on the idea that the improvement of economic conditions – which includes massive improvements in public health – led first to a reduction in the mortality rates, and finally to a decrease in the birth rates. As income per capita is a good proxy for economic conditions because it reflects, among other things, the impact of technology, education and health, the usual explanations therefore suggest that there is a strong link between per capita income and population. Indeed, the main theories put forward by economists to explain the evolution of population relates it to per capita income not aggregate output. This implies that there is a direct relation between per capita income and population size, an increase in income per capita leads to an increase in the size of population (Samuelson, 1988).

Extending Malthus's work researchers such as Blaug (1962), Mill (1965), Schumpeter (1954) and Smith (1976) developed the so-called “classical” model. They adopt the view that economic growth is determined exogenously and population growth must adjust to it in the long-run period. However, they argue that in the short-run there is a positive relationship between deviations of per capita income and the rate of economic growth from their long-run values. Extension of the “classical” model is the development of the “neoclassical growth model” by Solow (1956). According to this model economic growth is an endogenous variable that depends on population growth. In the Solow and Ramsey models of economic growth, the equilibrium per-capita stock of capital decreases with the population growth rate, as a consequence, output per capita also falls with population growth, which is assumed to be constant and exogenous. In the neoclassical growth model, population growth reduces economic growth due to capital dilution.

A more contemporary approach to the relationship between income and population is found in the microeconomics theory of fertility (see Becker, 1992). This theory adapts the conventional theory of consumer by introducing the number of children in the utility function. The theory of fertility derives the demand for children as an increasing function of family income, decreasing function of the cost

of children and increasing function of the tastes for children relative to other goods. Based on these theoretical arguments, the benefits of fertility control have been discussed extensively in the literature, keeping in mind the negative effect of fertility on population growth (see Bloom and Williamson, 1998; and Bloom *et al.*, 2001). Barro and Becker (1989) in their pioneer study support the notion that fertility growth is an endogenous variable to an economic system and develops the theoretical framework to explain that the relationship between the two variables depends on a number of socioeconomic factors such as the incentive for having children, the “quality of children”, the efficiency of private capital markets and the intergenerational transfers within the family. Recently, many economists such as Becker and Barro (1988), Becker, Murphy, and Tamura (1990), Ehrlich (1990), Ehrlich and Lui (1991) and Wang, Yip, and Scotese (1994), based on micro-foundations of economic theory, treat both population and income growth as endogenous variables in an effort to develop a coherent model of economic growth and explain the process of dynamic economic growth.

In both theories, namely the Malthusian and the theory of fertility, population is a function of per capita income, that is, population is the dependent variable and income is the explanatory variable. However, the relationship between population and income need not to be this way. Actually, Malthus reversed the arguments of mercantilists who posited that the level of population determined the nation’s resources (Currais, 2000). According to this view, per-capita income is a function of population, i.e., population is considered an exogenous variable. In fact, this view is a common feature of the modern models of economic growth (Johnson, 1999).

The aforementioned demographic transition is currently explained (see Galor and Weil, 1999, 2000; Lagerlof, 2003) by a combination of all elements of the theories reviewed above. The first stage, or regime, is called the Malthusian regime. The relationship between per capita income and population growth is positive, where small increases in income lead to increase in population growth. In the second stage, called post-Malthusian regime, the relationship between income and population growth remains positive. In the final stage, called modern growth regime, there is a rapid growth in per capita income whereas population growth declines. As a result, there is a negative relationship between the two.

Therefore, according to the literature and stylized facts a strong relationship between income per-capita and population is expected to exist, no matter how simple or complex this relationship can be. However, empirical evidence on the relation between population growth and per capita income seems, paradoxically, not to suggest this. Easterlin (1967), Kuznets (1967) and Thirlwall (1972) find a weak or insignificant relation between population growth and per capita income. Kelley and Schimidt (1994) find a negative and significant relation,



at least for less developed countries. Thornton (2001) finds no long-run relation for a group of seven Latin American countries, while Dawson and Triffin (1998) find, for the case of India, no long-run relation between the variables. The empirical evidence seems puzzling *vis-à-vis* the expected existence of a strong relationship between population and per capita income.

This paper evaluates the relationship between population and per capita income in Turkey. The main objective is to verify if there is and what is the relationship between population and per-capita income. Although we are not directly testing the available theories of the relation between population and growth, this paper provides us with a set of stylized facts that can be used as the basic evidence on which theory models can build. This research paper makes three contributions to the existing literature on the relationship between the population-real income nexus. The first contribution is that it is the first study to examine the population-growth nexus using causality testing within a multivariate cointegration and error-correction framework for Turkey. Second, we use relatively new, and yet little used, estimation technique, which is bounds testing approach to cointegration, with an Autoregressive Distributive Lag (ARDL) framework, developed by Pesaran and others (Pesaran and Pesaran, 1997; Pesaran and Shin, 1999; Pesaran *et al.*, 2001). Third, we also examine whether the parameter estimates are stable over time. To test for parameter stability we use a test developed by Pesaran and Pesaran (1997). Following this introduction, the econometric methodology and results are set out and discussed in the next section, and finally section 3 concludes.

## 2. EMPIRICAL RESULTS

The data is annual and spans the time period 1924 to 2006. The real per capita GDP ( $Y_t$ ) and the rate of growth of population ( $POP_t$ ) data is the series produced by Maddison (1982) and also available on his website. Both of the variables are in logarithms.

### 2.1 Integration

A three-stage procedure was followed to test the direction of causality. In the first stage, the order of integration was tested using the Augmented Dickey-Fuller (ADF) unit root test. Table 1 reports the results of the unit root tests. The ADF statistics for the levels of real per capita income and market capitalization [ $POP_t, Y_t$ ] do not exceed the critical values (in absolute terms). However, when we take the first difference of each of the variables, the ADF statistics are higher than their respective critical values (in absolute terms). Therefore, we conclude that [ $POP_t, Y_t$ ] are each integrated of order one or  $I(1)$ .

**Table 1:** Results of ADF Unit Root Tests

| Variables          | ADF-statistic | Critical Value | Lag Length |
|--------------------|---------------|----------------|------------|
| $\ln POP_t$        | -3.1458       | -3.4666        | 3          |
| $\Delta \ln POP_t$ | -5.4384*      | -3.4666        | 2          |
| $\ln Y_t$          | -3.3361       | -3.4673        | 4          |
| $\Delta \ln Y_t$   | -5.7765*      | -3.4666        | 4          |

**Notes:** \* denotes rejection at the 1% critical values. The critical values for ADF (4) tests are from MacKinnon (1991). The maximum available sample is used and varies across null order. Performing the ADF tests, the optimum lag length was chosen based on the evidence provided by Schwarz Bayesian Criterion (SBC) - up to four lags.

## 2.2 Cointegration

The second stage involves for the existence of a long-run equilibrium relationship between population and real per capita income within a multivariate framework. To examine the long run relationship between population and real per capita income, we employ bound testing approach to cointegration within the framework of ARDL developed by Pesaran *et al.* (2001). There are several reasons for the use of bounds test. Firstly, the bi-variate cointegration test introduced by Engle and Granger (1987) and the multivariate cointegration technique proposed by Stock and Watson (1988), Johansen (1988, 1991) and Johansen and Juselius (1990) may be appropriate for large sample size. However, Carruth *et al.* (2000:289) argue that “single equation methods have been criticized because they ignore the possibility of multiple vectors but, in practice, they can give eminently sensible results (albeit of a reduced form nature) and generate adequate dynamic models”. Carruth *et al.* (2000) suggest that the likelihood of multiple cointegrating vectors does not facilitate the identification of the possible static long-run cointegration between the variables. They further argue that the possibility of multiple cointegration vectors can lead to severe identification problems, requiring researcher to provide an economic interpretation of the relationships that are identified. Moreover, the number of significant cointegrating vectors found is often dependent on the length of the lags chosen for the VAR, so careful reduction tests are called for (Carruth *et al.*, 2000:289). The ARDL approach is more robust and performs better for small sample sizes than other cointegration techniques [Pesaran *et al.* (2001); Tang (2001, 2002)]. Secondly, the bounds testing approach avoids the pre-testing of unit roots. Thirdly, the long run and short run parameters of the model are estimated simultaneously to tackle with the problem of endogeneity and simultaneity. Fourth, all the variables are assumed to be endogenous. Finally, this method does not require that the variables in a time series regression equation are integrated of order one. Bounds test could be implemented regardless of whether the underlying variables are  $I(0)$ ,  $I(1)$ , or fractionally integrated. The ARDL bounds testing approach to cointegration involves

investigating the existence of a long-run relationship using the following unrestricted error-correction models (UECM):

$$\Delta \ln POP_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i \Delta \ln POP_{t-i} + \sum_{i=1}^p \alpha_i \Delta \ln Y_{t-i} + \sigma_1 \ln POP_{t-1} + \sigma_2 \ln Y_{t-1} + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

$$\Delta \ln Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_i \Delta \ln Y_{t-i} + \sum_{i=1}^p \alpha_i \ln POP_{t-i} + \sigma_1 \ln Y_{t-1} + \sigma_2 \ln POP_{t-1} + \varepsilon_{2t} \quad (2)$$

where  $\Delta$  is the first difference operator,  $\ln POP$  is the log of rate of growth of population, and  $\ln Y$  is the log of real per capita GDP. The  $F$  test is used to determine whether a long-run relationship exists between the variables through testing the significance of the lagged levels of variables. When a long-run relationship exists between the variables, the  $F$  test indicates which variables should be normalized. In Eq. (1), where  $\ln POP$  is the dependent variable, the null hypothesis of no cointegration between the variables is ( $H_0 : \sigma_{1POP} = \sigma_{2POP} = 0$ ) against the alternative hypothesis ( $H_1 : \sigma_{1POP} \neq \sigma_{2POP} \neq 0$ ). This is denoted as  $F_{POP} (POP_t | Y_t)$ . In Eq. (2), where real per capita GDP is the dependent variable, the null hypothesis for cointegration is ( $H_0 : \sigma_{1Y} = \sigma_{2Y} = 0$ ) against the alternative ( $H_1 : \sigma_{1Y} \neq \sigma_{2Y} \neq 0$ ). This is denoted as  $F_Y (Y_t | POP_t)$ . The hypothesis can be examined using the standard  $F$ -statistics. The  $F$  test has a non-standard distribution which depends upon: (i) whether variables included in the ARDL model are  $I(1)$  or  $I(0)$ , (ii) the number of regressors and (iii) whether the ARDL model contains an intercept and/or a trend. Pesaran *et al.* (2001) report two sets of critical values, which provide critical value bounds for all classifications of the regressors into purely  $I(1)$ , purely  $I(0)$  or mutually cointegrated. If the computed  $F$ -statistics falls outside the critical bounds, a conclusive decision can be made regarding cointegration without knowing the order of cointegration of the regressors. If the estimated  $F$ -statistic is higher than the upper bound of the critical values then the null hypothesis of no cointegration is rejected regardless of the order of integration of the variables. Alternatively, if the estimated  $F$  statistic is lower than the lower bound of critical values, the null hypothesis of no cointegration cannot be rejected. Narayan and Smyth (2006) present a detailed procedure to explain if one needs to implement the bounds  $F$ -test with or without a time trend. It is possible that at the end of this testing procedure one may end up more than one possible cointegration relationship one with a time trend and one without a time trend. As Narayan and Smyth (2006:116) argue that “in the spirit of the bounds test, model two with a time trend is invalid because for the model to be valid there should be only one

long-run relationship.” In order to avoid a possible selection problem at this stage, one may follow the procedure of Bahmani-Oskooee and Goswami (2003) which sequentially tests the long-run cointegration relationship in Eqs. (1) and (2) on the basis of different lag lengths. This study adopts the second approach which implicitly assumes that Eqs. (1) and (2) are free from a trend due to the differenced variables. We tested for the presence of long-run relationships in Eqs. (1) to (2). As we use annual data, all tests include a maximum of 4 lags to ensure lagged explanatory variables are present in the ECM; according to Gonzalo (1994), the cost of over-parameterization in terms of efficiency loss is marginal. The order of lags on the first-differenced variables for Eqs. (1) to (2) was obtained from unrestricted VAR by means of SBC, whilst ensuring there was no evidence of serial correlation, as emphasized by Pesaran *et al.* (2001). The calculated  $F$ -statistics are reported in Table 2. For Eq. (1),  $F_{POP}(POP_t | Y_t) = 6.6469$ ; and for Eq. (2),  $F_Y(Y_t | POP_t) = 6.7826$ . From these results, it is clear that there are long-run relationships between the variables because its calculated  $F$ -statistics are higher than the upper bound critical value of 5.58 at the 1 % level. This implies that the null hypothesis of no cointegration between the variables in Eqs. (1) and (2) cannot be accepted. Evidence of cointegration relationships between the variables in Eqs. (1) and (2) also rules out the possibility of estimated relationship being 'spurious'.

**Table 2:**  $F$ -statistics for cointegration relationship

| $k$   | Critical value bounds of the $F$ -statistic |        |           |        |           |        |
|---|---|--------|-----------|--------|-----------|--------|
|   | 90% level                                   |        | 95% level |        | 99% level |        |
|   | $I(0)$                                      | $I(1)$ | $I(0)$    | $I(1)$ | $I(0)$    | $I(1)$ |
| 1   | 3.02  | 3.51   | 3.62      | 4.16   | 4.94      | 5.58   |
| <b>Calculated <math>F</math>-statistics</b> |   |        |           |        |           |        |
| $F_{POP}(POP_t   Y_t) = 6.6469^*$           |   |        |           |        |           |        |
| $F_Y(Y_t   POP_t) = 6.7826^*$               |   |        |           |        |           |        |

**Notes:** \* refers statistical significance at 1% level. Critical values are obtained from Pesaran *et al.* (2001).  $k$  denotes the number of regressors.

### 2.3 Granger Causality

The third stage involves constructing standard Granger-type causality tests augmented with a lagged error-correction term where the series are cointegrated. Eqs. (1) and (2) are estimated with an error-correction term because we find evidence of cointegration for these variables in each of the equations. Therefore, given that the bounds test suggest that  $[POP_t, Y_t]$  are cointegrated, we augment the Granger-type causality test when  $POP_t$  and  $Y_t$  are the dependent variables with a lagged error-correction term. Thus, the Granger causality test involves specifying a multivariate  $p$ th order VECM as follows:

$$\begin{bmatrix} \Delta \ln POP_t \\ \Delta \ln Y_t \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \sigma_1 \\ \sigma_2 \end{bmatrix} + \sum_{i=1}^p \begin{bmatrix} \gamma_{11} \gamma_{12} \\ \gamma_{21} \gamma_{22} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \Delta \ln POP_{t-i} \\ \Delta \ln Y_{t-i} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \varepsilon_1 \\ \varepsilon_2 \end{bmatrix} [ECT_{t-1}] + \begin{bmatrix} v_{1t} \\ v_{2t} \end{bmatrix} \tag{3}$$

In addition to the variables defined above,  $A$  is the lag operator,  $ECT_{t-1}$  is the lagged error-correction term derived from the long-run cointegrating relationship, and  $v_{1t}$  and  $v_{2t}$  are serially independent random errors with mean zero and finite covariance matrix. In each case the dependent variable is regressed against the past values of itself and other variables. The optimal lag length  $p$  is based on the SBC. The existence of cointegrating relationships between  $[POP_t, Y_t]$  suggests that there must be Granger causality in at least one direction, but it does not indicate the direction of temporal causality between the variables. We examine both short-run and long-run Granger causality. Table 3 summarizes the results of the long-run and short-run Granger causality. The short-run causal effects can be obtained by the  $F$ -statistics of the lagged explanatory variables in each of the two equations, while the  $t$ -statistics on the coefficients of the lagged error-correction terms in Eqs. (1) and (2) indicate the significance of the long-run causal effect.

**Table 3:** Results of Granger Causality

| Dependent Variable | $\Delta \ln POP_t$ | $\Delta \ln Y_t$   | $ECT_{t-1}$ [ <i>t-stat.</i> ] |
|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------------------|
| $\Delta \ln POP_t$ | —                  | 5.7180*<br>(0.037) | -0.0169**<br>[-2.6191]         |
| $\Delta \ln Y_t$   | 2.1889<br>(0.079)  | —                  | -0.8651*<br>[-3.6103]          |

**Notes:** \* refers statistical significance at 1% level and, \*\* refers statistical significance at 5% level. The probability values are in brackets.  $t$ -ratio of  $ECT_{t-1}$  is in square bracket.

Beginning with the results for the long-run, the coefficients on the lagged error-correction terms are significant with the expected signs and plausible magnitudes in population equation at 5 per cent, and in the real per capita income equation at 1 per cent. This confirms the result of the bounds test for cointegration. The coefficient on the lagged error correction term measures the speed of adjustment to obtain equilibrium in the event of shock(s) to the system. The result suggests that changes in real per capita GDP are a function of disequilibrium in the cointegrating relationship. That the lagged error correction term is negative and significant which implies that the series is non-explosive and that long-run equilibrium is attainable. Because the  $ECM_{t-1}$  measures the speed at which the endogenous variable adjusts to changes in the explanatory variables before converging to its equilibrium level, the coefficient of -0.01 suggests that

convergence to equilibrium after a shock to population in Turkey takes slightly over some ten years. Thus, in the long run real per capita income Granger-causes population, meaning that causality runs interactively through the error correction term from real per capita income to population. The feedback coefficient of -0.86 suggests that when real per capita income is above or below its equilibrium level, population adjusts by almost entirely within the first year. In other words, 86 percent of the disequilibria of the previous period's shock adjust back to the long run equilibrium in the current year. The full convergence process to its equilibrium level takes slightly over one year. Thus, the speed of adjustment is considerably fast in the case of any stochastic shock to the real per capita GDP. Overall, in the long-run there is a bi-directional Granger causality between population and real per capita income in Turkey over the period of the analysis. In the short-run, the  $F$ -statistics on the explanatory variables suggest that at the 1 % level or better there is a uni-directional Granger causality running from real per capita income to population (when population is dependent variable), and neutrality between population and real per capita income (when real per capita income is dependent variable).

#### 2.4 Parameter Stability

One problem with time series regression models is that the estimated parameters may change over time. Unstable parameters can result in model misspecification and, if left undetected, have the potential to bias the results. To account for this, here, we examine whether the estimated coefficients are stable over time. To do this we use the Pesaran *et al.* (1997) test for parameter instability. The Pesaran *et al.* (1997) test amounts to estimating following the error correction models through taking each differenced variable as a dependent variable together with the lagged error correction terms:

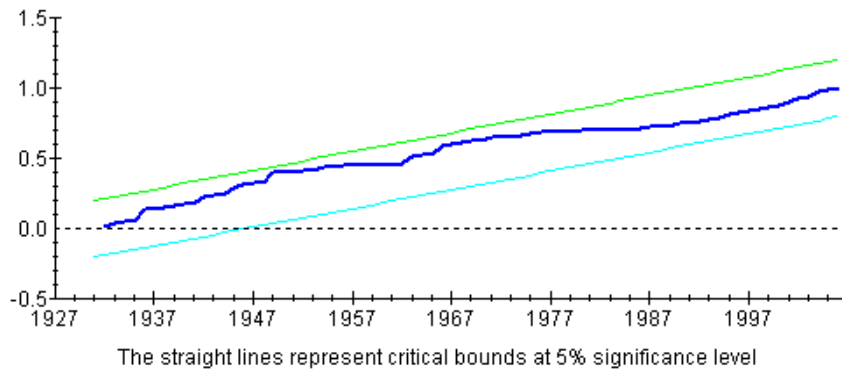
$$\begin{aligned} \Delta \ln POP_t = & \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_1 \Delta \ln POP_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_2 \Delta \ln Y_{t-i} \\ & + \mathcal{E}CT_{t-1} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (4)$$

$$\begin{aligned} \Delta \ln Y_t = & \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \alpha_1 \Delta \ln Y_{t-i} + \sum_{i=0}^p \alpha_2 \Delta \ln POP_{t-i} \\ & + \mathcal{E}CT_{t-1} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (5)$$

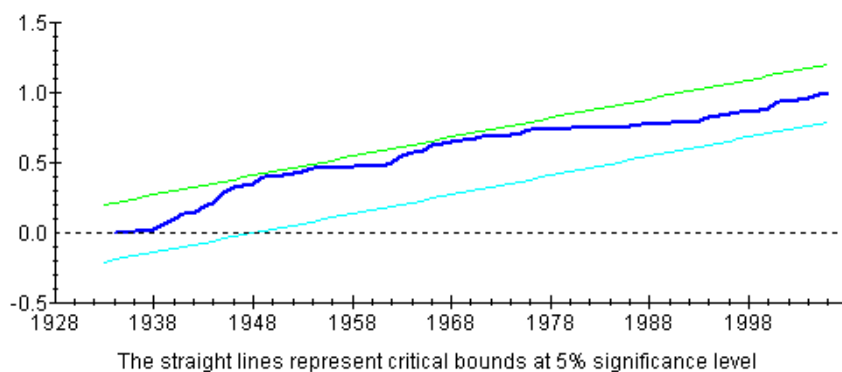
This exercise is performed for both of the equations (4) and (5), which has population and real per capita income as the dependent variables respectively. The error correction terms are calculated from the long run cointegrating vectors. Once the model has been estimated, Pesaran *et al.* (1997) suggest applying the

cumulative sum of recursive residuals (CUSUM) and the CUSUM of square (CUSUMSQ) tests proposed by Brown *et al.* (1975) to assess the parameter constancy. The models were estimated by OLS and the residuals subjected to the CUSUMSQ test. For brevity of presentation, CUSUM tests are not reported here. Figure 1 plots the CUSUMSQ statistics where population is the dependent variable (Eq. 4). Figure 2 plots the CUSUMSQ statistics for Eqs. (5), where the real per capita income is dependent variable. The results indicate no instability in the coefficients as the plots of the CUSUMSQ statistics are confined within the 5% critical bounds of parameter stability. This indicates that the structure of the parameters have not diverged abnormally over the period of the analysis.

**Figure 1. Plot of Cumulative Sum of Squares of Recursive Residuals of Eq. (5)**



**Figure 2. Plot of Cumulative Sum of Squares of Recursive Residuals of Eq. (6)**



### 3. CONCLUSIONS

There are a number of well-known and well-developed theories that relate population growth and income levels from the original Malthusian hypotheses to the more recent micro-founded theories of fertility with Malthusian elements. These theories give a clear-cut way of thinking about the relationship between these two variables of key economic relevance. However, empirical work has lagged behind, and there is very little systematic evidence on the relationship. Our findings support the existence of a long-run relationship between population and real per capita income and provide strong support for the hypothesis that population is driving growth. The results of causality tests suggest that there appears bi-directional causality between population and real per capita income in the long run, while there are feedback effects from real income to population in the short run. Overall, the relationship between population and economic growth is strong and positive in Turkey over the period of the analysis. This suggests that Turkey seems to be in the second stage of the demographic transition, called *post-Malthusian regime*, in which the relationship between income and population growth remains highly strong and positive. The policy implications of our findings are clear. This result may suggest the various pieces of legislation introduced to control the relatively high growth rate of population in Turkey have not been entirely successful, as population still tends to respond to factors outside the direct control of the authorities. However, further research is required into this relationship, possibly, by incorporating additional variables, such as fertility rates, age dependency ratios and labour force that will help to illuminate the channels through which population causes growth (and *vice-versa*) and contribute to broader efforts in the literature to tease out the complex relationship between population and economic growth.

### REFERENCES

- BAHMANI-OSKOOEE, M. and GOSWAMI, G. G. (2003). A disaggregated approach to test the J-curve phenomenon: Japan versus her major trading partners, *International Journal of Economics and Finance*, vol. 27, pp. 102–113.
- BARRO, R.J. and BECKER, G.S. (1989). Fertility choice in a model of economic growth. *Econometrica*, vol. 57, pp. 481–501.
- BECKER, G.S. (1992). Fertility and the economy. *Journal of Population Economics*, vol. 5, pp. 185–201.
- BECKER, G.S. and BARRO, R.J. (1988). A reformulation of the economic theory of fertility. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 103, pp. 1–25.



- BECKER, G. S., GLAESER, E. L. and MURPHY, K. M. (1999). Population and Economic Growth. *American Economic Review*, Papers and Proceedings 89, no. 2, pp. 145–49.
- BECKER, G.S., MURPHY, K. and TAMURA, R. (1990). Human capital fertility and economic growth. *Journal of Political Economy*, vol. 98, pp. 12–37.
- BLAUG, M. (1962). *Economic theory in retrospect*, Heinemann, London.
- BLOOM, D.D. and WILLIAMSON, J.G. (1998). Demographic transitions and economic miracles in emerging Asia. *World Bank Economic Review*, vol. 12, pp. 419–455.
- BLOOM, D.D., CANNING, D. and MALANEY, P. (2001). Demographic change and economic growth in Asia. *Population and Development Review*, vol. 26, pp. 257–290.
- BROWN, R.L., DURBIN, J. and EVANS, J.M. (1975). Techniques for testing the constancy of regression relations over time, *Journal of the Royal Statistical Society. Series B, Statistical Methodology*, vol. 37, pp. 149–163.
- CARRUTH, A., DICKERSON, A. and HENLEY, A. (2000). Econometric Modelling of UK Aggregate Investment: The Role of Profits and Uncertainty, *The Manchester School*, vol. 3, pp. 276-300.
- CURRAIS, L. (2000). From the Malthusian regime to the demographic transition: contemporary research and beyond. *Economica*, vol. 7, no. 3, pp. 75–101.
- DAWSON, P. and TRIFFIN, R. (1998). Is there a long-run relationship between population growth and living standards? The case of India. *Journal of Development Studies*, vol. 34, pp. 149–156.
- EASTERLIN, R. (1967). Effects of population growth in the economic development of developing countries. *The Annals of the American Academy of Political & Social Science*, vol. 369, pp. 98–108.
- EHRlich, I. (1990). Introduction. *Journal of Political Economy*, vol. 98, pp. 1–11.
- EHRlich, I. and LUI, F.T. (1991). Intergenerational trade, longevity, and economic growth. *Journal of Political Economy*, vol. 99, pp. 1029–1059.

- ENGLE, R. and GRANGER, C. (1987). Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing, *Econometrica*, vol. 55, pp. 251–276.
- GALOR, O. and WEIL, D. (1999). From Malthusian stagnation to modern growth. *American Economic Review*, Papers & Proceedings, vol. 89, pp. 150–154.
- GALOR, O. and WEIL, D. (2000). Population, technology, and growth: from the Malthusian regime to the demographic transition and beyond. *American Economic Review*, vol. 90, pp. 806–828.
- GONZALO, J. (1994). Five alternative methods of estimating long-run equilibrium relationships, *Journal of Econometrics*, vol. 60, pp. 203–233.
- JOHANSEN, S. (1988). Statistical Analysis of Cointegrating Vectors, *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 12, pp. 231–254.
- JOHANSEN, S. (1991). Estimation and Hypothesis Testing of Cointegrating Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models, *Econometrica*, vol. 59, pp. 1551–1580.
- JOHANSEN, S. and JUSELIUS, K. (1990). Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration—With Application to the Demand for Money, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 52, pp. 169–210.
- JOHNSON, D. G. (1999). Population and economic development, *China Economic Review*, vol. 10, pp. 1–16.
- KELLEY, A. and SCHIMIDT, R. (1994). Population and income change: recent evidence. World Bank Discussion Paper. No. 249.
- KUZNETS, S. (1967). Population and economic growth. *American Philosophical Society Proceedings*, vol. 3, pp. 170–93.
- LAGERLOF, N. P. (2003). From Malthus to modern growth: can epidemics explain the three regimes. *International Economic Review*, vol. 44, pp. 755–77.
- MACKINNON, J. G. (1991). Critical Values for Cointegration Tests. Chapter 13 in ENGLE, R. F. and GRANGER, C. W. J. (eds.). *Long-run Economic Relationships: Readings in Cointegration*. Oxford University Press. Oxford.
- MADDISON, A. (1982). *Phases of Capitalist Development*. Oxford University Press, Oxford.

- MALTHUS, T. R. (1992). *An Essay on the Principles of Population*, original published in 1798. Cambridge:Cambridge University Press.
- MEIER, G. M. (1995). *Leading Issues in Economic Development*. 6th ed. New York: Oxford University Press.
- MILL, J.S. (1965). In: BLADEN, V.W. and ROBSON, J.M. Editors. *Principles of political economy*, University of Toronto Press, Toronto.
- NARAYAN, P.K. and SMYTH, R. (2006). Higher education, real income and real investments in China: evidence from Granger causality tests, *Education Economics*, vol. 14, pp. 107–125.
- PESARAN, M.H. and PESARAN, B. (1997). *Working with Microfit 4.0: Interactive Econometric Analysis*, Oxford University Press, Oxford.
- PESARAN, M.H. and SHIN, Y. (1999). An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration. In STROM S. (eds). *Econometrics and Economic Theory in 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium*. Cambridge. Cambridge University Press.
- PESARAN, M.H., SHIN, Y. and SMITH, R.J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, vol. 16, pp. 289–326.
- SAMUELSON, P. A. (1988). Mathematical vindication of Ricardo on machinery. *Journal of Political Economy*, vol. 96, pp. 274–82.
- SCHUMPETER, J.A. (1954). *History of economic analysis*, Oxford Univ. Press, New York, NY.
- SMITH, A. (1976). In: CANNAN, E. Editor. *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, University of Chicago Press, Chicago, IL.
- SOLOW, R.M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, pp. 65–94.
- STOCK, J. H. and WATSON, M. W. (1988). Variable Trend in Economic Time Series. *Journal of Economic Prospective*, vol. 1, pp. 147–174.
- TANG, C. T. (2001). Bank Lending and Inflation in Malaysia: Assessment from Unrestricted Error-Correction Models, *Asian Economic Journal*, vol. 15, no. 3, pp. 275–289.

- TANG, C. T. (2002). Demand for M3 and Expenditure Components in Malaysia: An Assessment from Bound Testing Approach, *Applied Economic Letters*, vol. 9, pp. 721–725.
- THIRLWALL, A. (1972). A cross section study of population growth and the growth of output and per capita income in a production function framework. *Manchester School*, vol. 40, pp. 339–356.
- THORNTON, J. (2001). Population growth and economic growth: long-run evidence from Latin America. *Southern Economic Journal*, vol. 68, pp. 464–468.
- WANG, P., YIP, C.K. and SCOTESE, C.A. (1994). Fertility choice and economic growth theory and evidence. *Review of Economics and Statistics*, vol. 46, no. 2, pp. 255–266.

## YAZARLARA NOTLAR

Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2009 yılı itibari ile Hakemli Dergi statüsünde, Ocak ve Haziran aylarında olmak üzere yılda iki sayı olarak yayımlanmaktadır.

1. Aksaray Üniversitesi İİBF Dergisinin yayım dili Türkçe ve yabancı dilde (İngilizce, Fransızca veya Almanca) olabilir.
2. Dergiye gönderilen makaleler başka bir yerde yayınlanmamış veya halen yayınlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmamalıdır.
3. Makalelerin bilimsel ve idari sorumluluğu yazar(lar)a aittir.
4. Hakem değerlendirme süreci sonucunda kabul edilen makalelerin tüm yayın hakları Aksaray Üniversitesi İİBF Dergisine aittir. Makaleler yayımlansın veya yayımlanmasın iade edilmezler.
5. Makaleler A4 ebatlı kâğıda Words for Windows ile yazılmalıdır. Metin, Times New Roman (11 punto) ile yazılmalı ve dipnotlarda Times New Roman (9 punto) kullanılmalıdır.
6. Makaleler, dergi hakemleri tarafından isimsiz değerlendirilir. Makalenin ilk sayfasında aşağıdaki bilgiler olmalıdır.
  - Makalenin başlığı
  - Yazar(lar)'ın isim, ünvanları ve iletişim adresleri
  - Yazar(lar)'ın bağlı buldukları kurumlar
  - Yazar(lar)'ın varsa, teşekkür notları
  - Makaleler, özet ve kaynakça dahil 20 sayfayı geçmemelidir.
  - Makalenin ilk sayfasında 150–200 sözcükten oluşan Türkçe özet hazırlanmalıdır. Türkçe özetin ve anahtar kelimelerin İngilizce tercümeleri (abstract, keywords), metinde Türkçe özetle birlikte anahtar kelimeleri takiben eklenmelidir. Özet içerisinde çalışmanın amacı, kapsamı, özgün yönü, incelendiği alana sağladığı katkı, yöntemi ve başlıca bulguları, değerlendirmeler ve öneriler kısaca belirtilmelidir.
7. Yazılar A4 ebatlı kâğıda word for Windows kelime işlem programı ile aşağıdaki biçimde yazılmalıdır:  
Üst: 5cm      Sol:4,2 cm      Alt: 5 cm      Sağ: 4.2 cm
8. Tablo ve şekillere başlık ve sıra numarası verilmeli, başlıklar tablo üzerinde, şekillerde ise alta yer almalı, kaynaklar ve şekiller ile ilgili notlar alta yazılmalıdır. Gerektiğinde

denklemlere sıra numarası verilmeli ve sıra numarası parantez içerisinde ve sayfanın en sağında bulunmalıdır.

9. Kaynaklar ve göndermeler dipnotlar yerine, metin içerisinde parantezler ile yapılmalıdır. Açıklama notları ise sayfa altında dipnot şeklinde belirtilmelidir. Metin içerisindeki kaynak ve göndermeler sırası ile şu şekilde yapılmalıdır: yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı ve sayfa numaraları.

Tek Yazarlı ise; (Yükçü, 2008;9)

Çift Yazarlı ise: (Taner ve Akkaya, 2007;98)

İkiden Çok Yazalı ise: (Türkoğlu vd., 1999;200)

10. Makalenin hazırlanmasında faydalanılan kaynakların, Kaynaklar bölümünde verilmesinde yararlanılan kaynağın türüne göre (kitap, dergi, internet vb.) farklılık gösteren yazım kurallarına uyulmalıdır.

**Dergiler için:** Yazarlar, Tarih, Makalenin Başlığı, Derginin açık adı, Cilt (no), sayfa no  
Örneğin: ABDEL-KHALIK, A.Rashad. ve EL-SHESHAI, Kamal M. (1980). Information Choice and Utilization in an Experiment on Default Prediction, *Journal of Accounting Research*, Vol:18, No:2, Autumn, (s:325-342).

**Bildiri Tam Metinleri ve Bildiri Özetleri için;** Yazar/lar, Tarih. Bildirinin başlığı. Sempozyum veya Kongrenin başlığı, Editör/lerin Adı (eds), Basımevinin Adı ve Yeri, (Cilt no, verilmişse), sayfa no.

Örneğin; UMARUSMAN, N. ve GÜNEŞ, M.,(2003). Bir Karar Destek Aracı Bulanık Hedef Programlama ve Yerel Yönetimlerde Vergi Optimizasyonu Uygulaması, VI. Ulusal Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu , 29-30 Mayıs, Ankara

**Kitaplar İçin;** Yazar/lar, Tarih. Kitabın Adı. Basımevinin Adı ve Yeri.

Örneğin; FRANCIS, Jack Clark. (1991). *Investments: Analysis and Management*. McGraw-Hill Inc. New York.

**Tezler için;** Yazar/lar, Tarih. Tezin Başlığı. Kuruluşun Adı, Yer adı (tezin dili).

Örneğin; İÇERLİ, M.Y. (2005). İşletmelerde Finansal Başarısızlığın Öngörülenmesi ve Bir Uygulama · Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir (yayınlanmamış)

**İnternette İndirilen Bilgiler İçin;** Kuruluş Adı, Tarih. Web adresi, web sitesine giriş tarihi. Örneğin, ERD (Earthquake Research Department of Turkey), 2005. <http://www.deprem.gov.tr>, 3 April 2005.